



# Grupa PZU

wyniki finansowe za I kwartał 2026

Warszawa, 14 maja 2026

# Komentarz do wyników i perspektywy rozwoju Grupy PZU



**CEO**

Bogdan Benczak



**CFO**

Maciej Fedyna

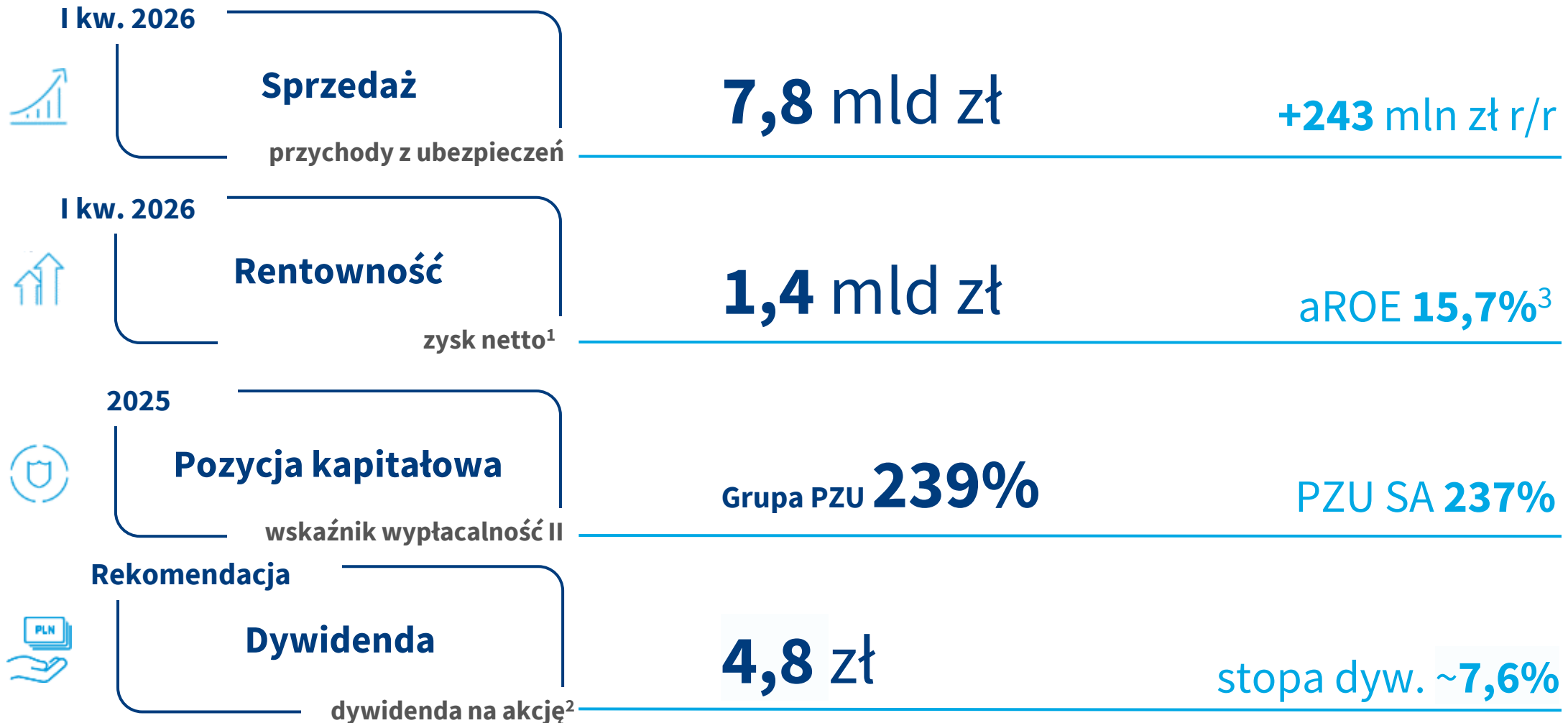
CEO

---

# Główne osiągnięcia i rozwój



# Solidne otwarcie 2026 roku przy mniej sprzyjającej sytuacji rynkowej



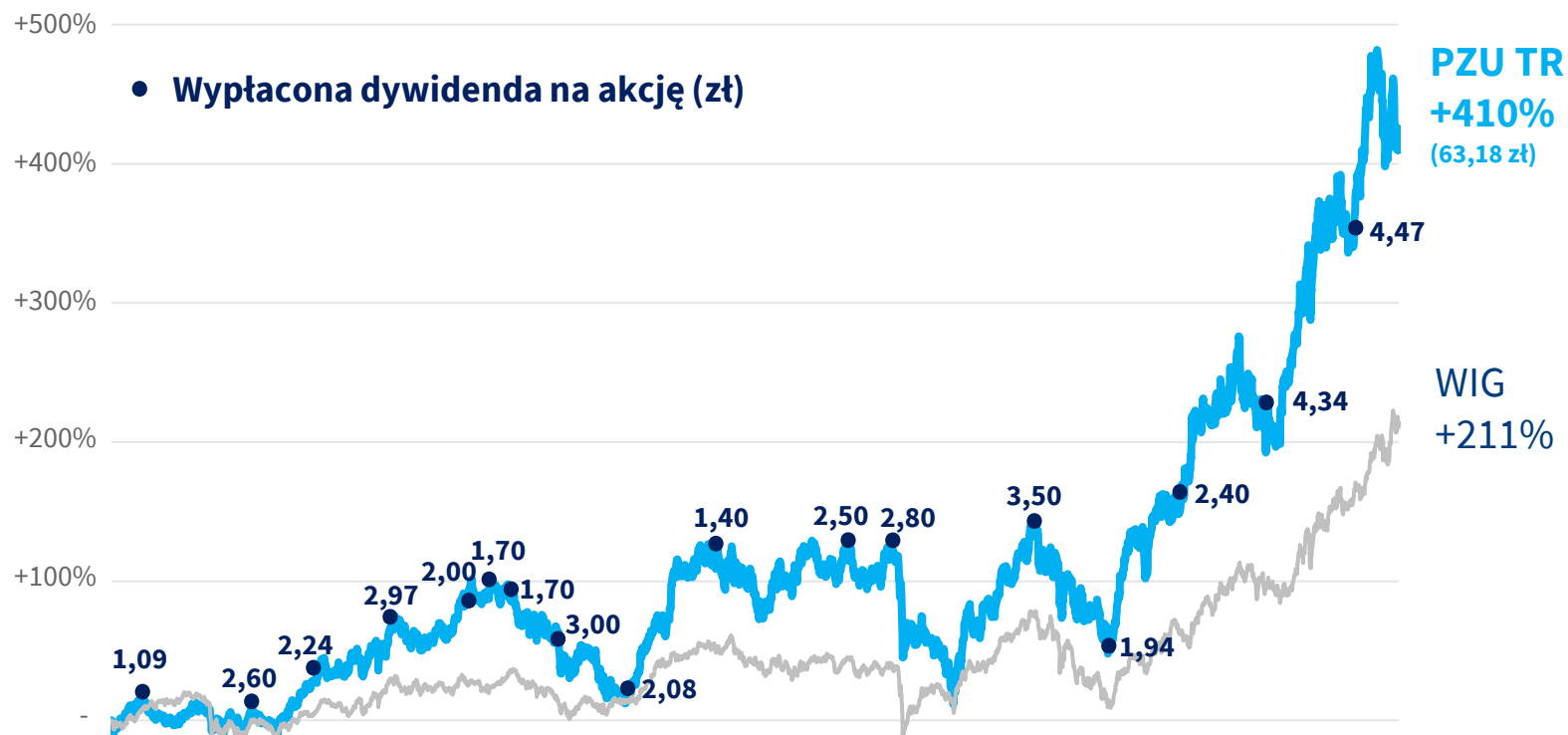
1. Przypisany właścicielom jednostki dominującej  
2. Rekomendacja Zarządu z dnia 13 maja 2026 roku

3. aROE - przypisany właścicielom jednostki dominującej, uroczniony zwrot na kapitale własnym z wyłączeniem skumulowanego efektu zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych



# Wysokie stopy zwrotu dla akcjonariuszy

Stopa zwrotu z akcji PZU (total return) od 12.05.2010 (IPO) do 12.05.2026



Proponowana dywidenda na akcję

**4,8 zł**

DPS

Dzień dywidendy

**17 września 2026**

Record date

Data wypłaty dywidendy

**8 października 2026**

Payment date

13 maja 2026 roku Rada Nadzorcza PZU pozytywnie oceniła rekomendację Zarządu PZU w sprawie podziału zysku netto za rok 2025, powiększonego o kwotę przeniesioną z kapitału zapasowego utworzonego z zysku za rok 2024. Ostateczna decyzja dotycząca podziału zysku zostanie podjęta przez Walne Zgromadzenie Akcjonariuszy PZU.



# Bezpieczna pozycja kapitałowa

Rating kredytowy oraz rating siły finansowej

**A-**  
**POZYTYWNA**

**S&P Global**  
Ratings

**239%** SII

**Wskaźnik Wyłacalność II znacznie przekraczający 200%**

- Wyłacalność II dla Grupy PZU na poziomie **239%**<sup>1</sup>
- Średnia dla europejskich ubezpieczycieli to **214%**<sup>1</sup>

**>80%** obligacji

**Dominujący udział obligacji w portfelu inwestycyjnym**

- Obligacje stanowią **87%** w portfelu inwestycyjnym, w tym **73%** obligacje skarbowe
- Stabilność stóp zwrotu dzięki konstrukcji portfela i długoterminowej strategii zarządzania
- Zamknięta pozycja walutowa

**100%** ≥ A

**Efektywna ochrona reasekuracyjna**

- Program reasekuracyjny ograniczający skutki m.in. wystąpienia zjawisk o charakterze katastroficznym
- 45% reasekuratorów PZU z ratingiem<sup>2</sup> **AA** i 55% z ratingiem<sup>2</sup> **A**

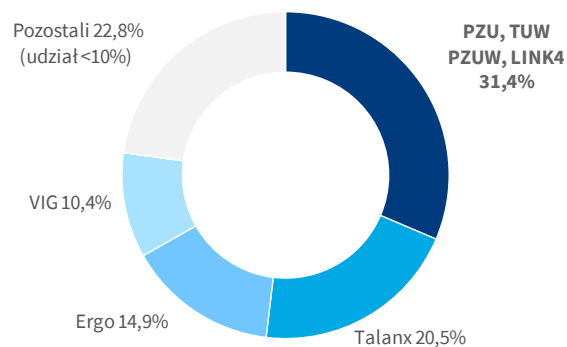
1. Wg stanu na 31 grudnia 2025  
2. Rating S&P wg. stanu na 31 grudnia 2025



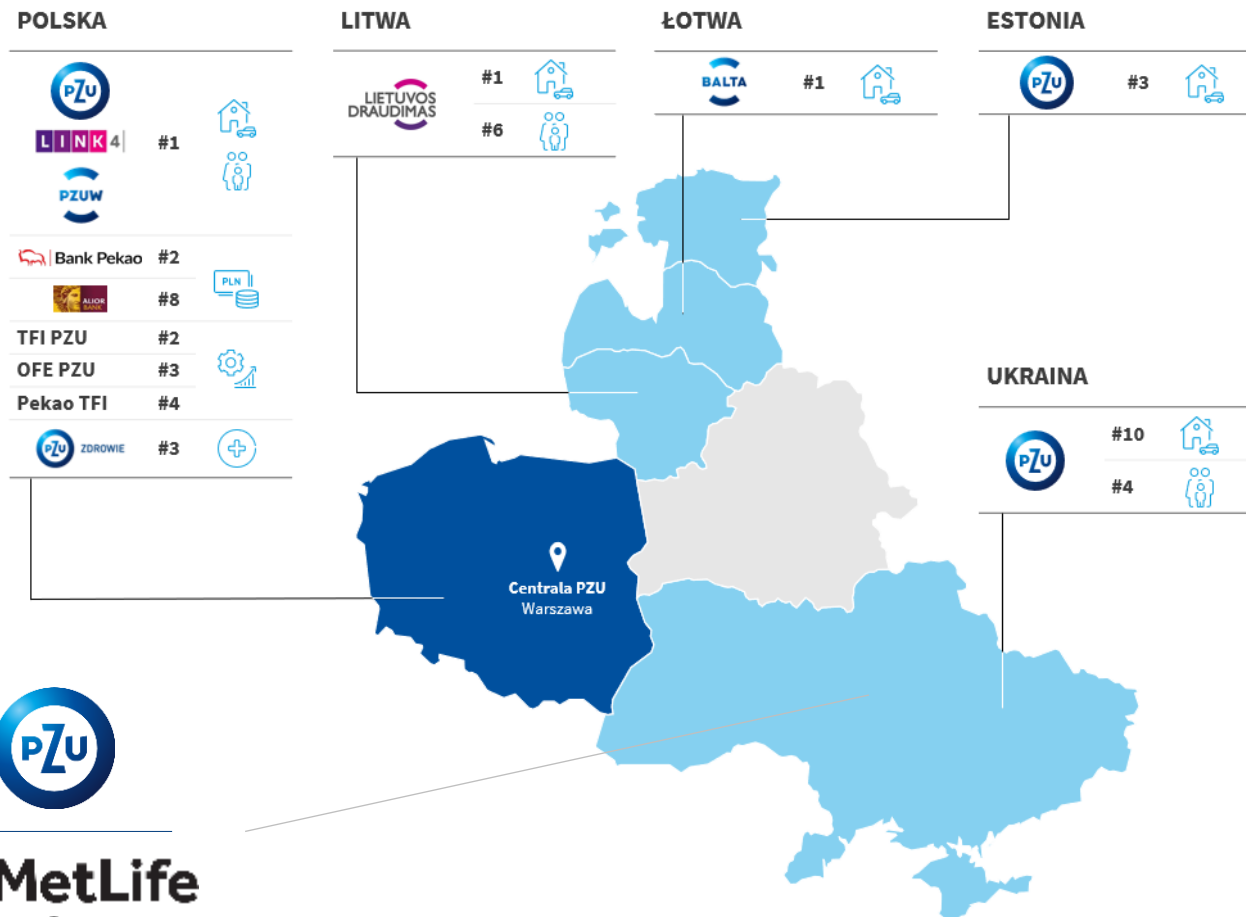
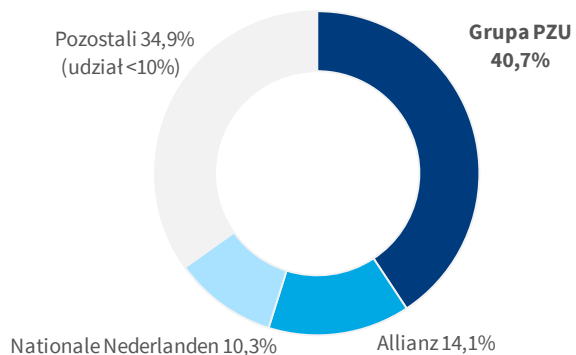
# Lider rynkowy w Polsce ... wzmacnia pozycję w Ukrainie

## Udziały rynkowe w Polsce 2025 roku

### Rynek ubezpieczeń majątkowych



### Rynek ubezpieczeń na życie – składka regularna



**#1**  
50% udziału w ukraińskim rynku ubezpieczeń na życie

**38 mln EUR**  
Przychody z ubezpieczeń w 2025 roku

**21 mln EUR**  
Zysk netto w 2025 roku





# ... i konsoliduje aktywa w Polsce



## Cel



Grupa PZU

### Wdrożenie multibrandu



Wzrost konkurencyjności Grupy PZU, mierzony wzrostem udziałów rynkowych przy zachowaniu rentowności obu marek

## Kluczowe przesłanki strategiczne połączenia spółek



PZU

### Pełne wykorzystanie silnej marki i kompetencji LINK4



Wzmocnienie pozycji rynkowej PZU dzięki wykorzystaniu komplementarności wiodącej marki PZU oraz unikalnych kompetencji LINK4



Sieci dystrybucji

### Wzrost wartości i atrakcyjności kanałów



Szersza oferta i dostęp do dwóch marek, zwiększające potencjał sprzedażowy agentów wyłącznych, oddziałów, multiagencji i partnerów



LINK4

### Wzmocnienie i rozwój marki LINK4



Nowe kanały dystrybucji, możliwość wykorzystania skali PZU oraz większa odporność na niekorzystne cykle i wojny cenowe na rynku ub. komunikacyjnych



Grupa PZU

### Uproszczenie i większa efektywność operacyjna/kapitałowa

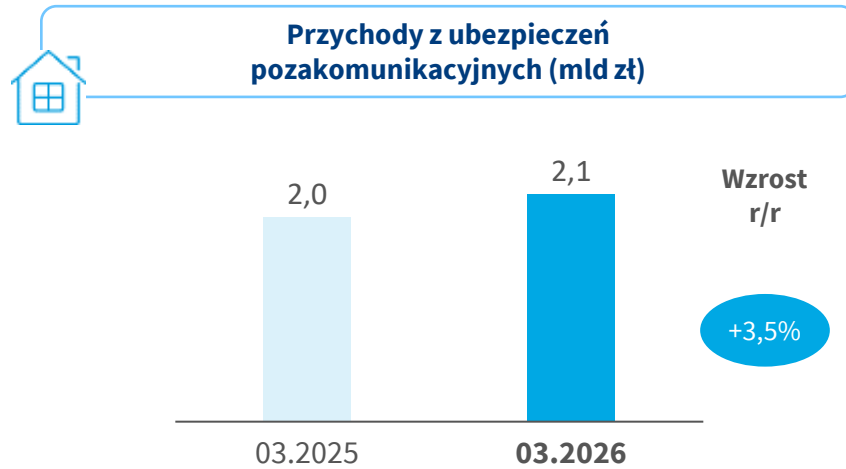


Uproszczony model operacyjny, jednolite procesy oraz spójny i sprawny model multibrand wspierający realizację celów Strategii Grupy PZU

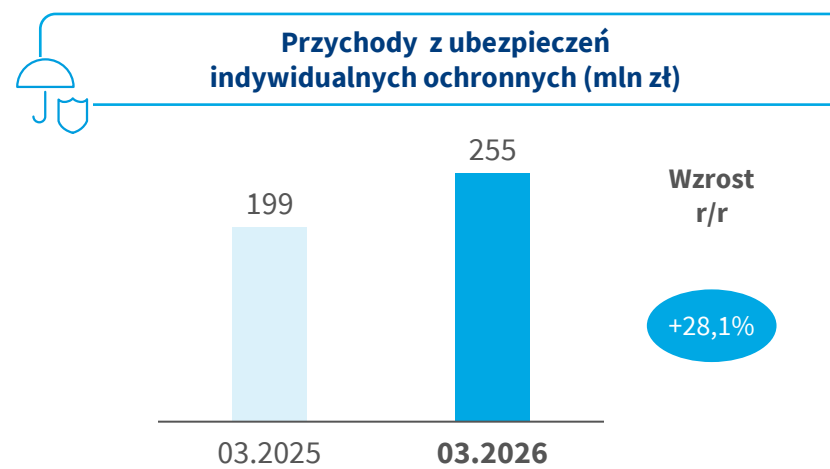
Rejestracja fuzji prawnej planowana w I kw. 2027



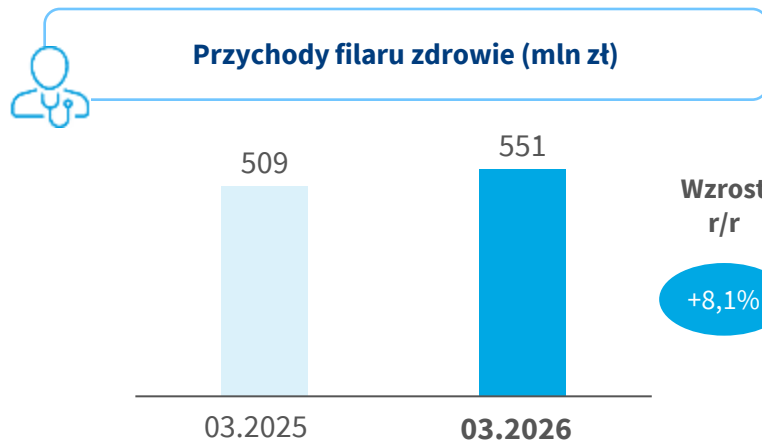
# Kluczowe obszary wzrostu w 2026 roku



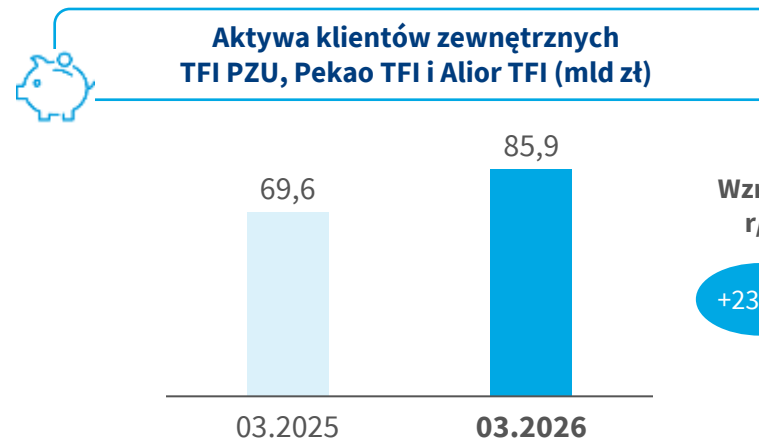
Wzrost sprzedaży w ubezpieczeniach od ognia i innych szkód rzeczowych



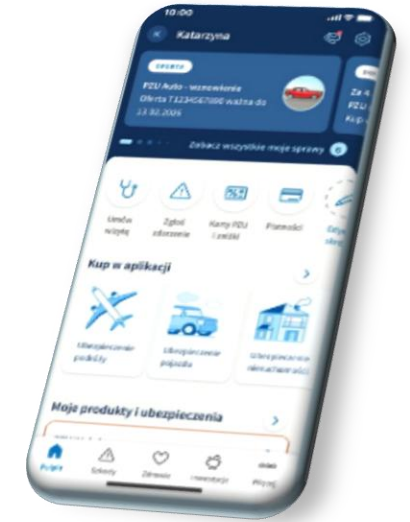
Dynamiczny rozwój portfela ubezpieczeń ochronnych



Rosnące znaczenie zdalnych kanałów obsługi pacjentów



TFI PZU - #1 na rynku, pod względem sprzedaży netto +2,2 mld napływów



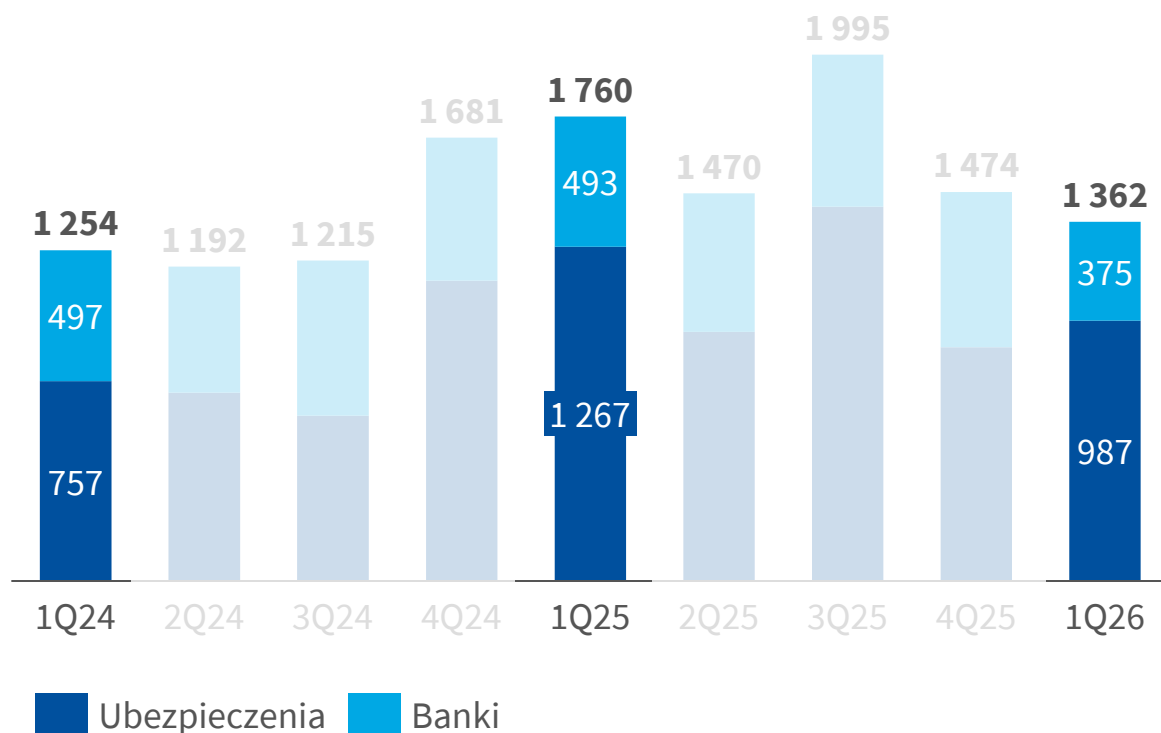
**>6 mln**  
użytkowników  
platformy mojePZU



# Solidne wyniki w wymagającym otoczeniu biznesowym

I kw. 2026

## Zysk netto (mln zł)



### Wynik z usług ubezpieczenia

1 137 mln zł  
(vs. 1 251 mln w 1Q25)

### Wynik na portfelu inwestycyjnym

655 mln zł  
(vs. 733 mln zł w 1Q25)

**aROE**  
15,7%<sup>3</sup>

### Marża operacyjna<sup>1</sup>

25,3%  
(vs. 24,2% w 1Q25)

### Wskaźnik miesza<sup>2</sup>

86,8%  
(vs. 82,5% w 1Q25)

1. Ubezpieczenia na życie (Polska)

2. Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe w Grupie PZU (Polska)

3. aROE dla I kw. 2026 roku, przypisany właścicielom jednostki dominującej, zwrot na kapitale własnym z wyłączeniem skumulowanego efektu zmiany stóp dyskonta do wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych



# Strategiczne inicjatywy wspierające wzrost i konkurencyjność Grupy PZU

1

## Dystrybucja – program „odNowa”

Realne wsparcie agentów wyłącznych poprzez nowoczesne narzędzia pracy, w tym CRM zapewniający pełny widok klienta oraz usprawnienia operacyjne zwiększające efektywność i komfort agentów

2

## Likwidacja szkód – zmiany procesowe

Zmiany w likwidacji szkód wpływające na skrócenie obsługi i przyspieszające proces od zgłoszenia do oględzin. Efekt to wyższa efektywność operacyjna i poprawa doświadczeń klientów

3

## Inwestycje w innowacje

Wzmocnienie zaangażowania w innowacje poprzez przystąpienie do programu Innovate.Poland. Rozszerzenie oferty o kolejny ETF - PZU ETF GOLD Portfelowy FIZ

## mojePZU – nowe funkcjonalności

Uproszczenie obsługi i zwiększenie personalizacji poprzez nowy pulpit w mojePZU. Koncentracja na wydajności, dostępności i nowych funkcjach, m.in. pozwalających na wezwanie pomocy

## Filar zdrowie – rozwój sieci

Rozwój własnej sieci medycznej – w 2026 planowane jest otwarcie 7 nowych placówek (m.in. w Warszawie, Poznaniu oraz Bydgoszczy). Rozszerzenie własnej sieci partnerskiej o 175 nowych lokalizacji



# Program „Partnerstwo odNowa” wspierający pracę agentów wyłącznych

①

## Realne wsparcie narzędziowe dla agentów wyłącznych

### Nowoczesny CRM, filar transformacji Grupy PZU

System zapewniający holistyczny widok klienta, pełny obraz jego potrzeb i zachowań będący podstawowym narzędziem pracy

### Synergia, która naprawdę działa

- Pełna oferta Grupy PZU
- Produkty leasingowe Pekao Leasing i Alior Leasing

### Dostęp do usług, które zwiększają komfort klienta i skuteczność Agenta

- Płatność powtarzalna BLIK Życie
- Polisa bez wydruku
- Wsparcie w procesie obsługi i infolinia VIP w likwidacji szkody

## Sukcesywnie wdrażanie kolejnych rozwiązań

### Zwiększenie wartości produktowej

- Multibrand: Ubezpieczenia komunikacyjne LINK4
- Uatrakcyjnienie oferty dla sektora MSP

### Dedykowany program dla Agentów Wyłącznych

Pakiet atrakcyjnych benefitów oraz inicjatywy i narzędzia wzmacniające efektywność operacyjną agentów

Styczeń 2026



LINK4



# Zmiany w procesach likwidacji szkód wpływające na poprawę efektywności

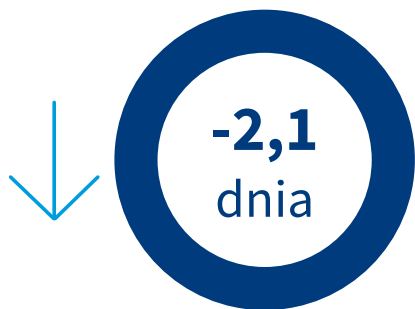
2



## Likwidacja szkód w pojazdach



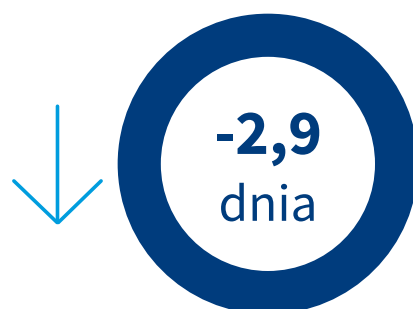
Średni czas obsługi szkody AC i OC ppm



1Q26 vs. 1Q25



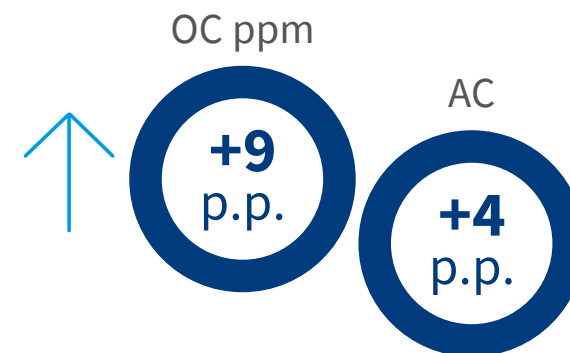
Średni czas od zgłoszenia do oględzin



1Q26 vs. 1Q25



Udział ugód w rozliczeniach szkód



1Q26 vs. 1Q25



# Zaangażowanie w innowacji oraz rosnąca aktywność na rynku ETF

3

## 1 | Przystąpienie PZU do Programu **Innovate.Poland**

- 20 kwietnia 2026 PFR Ventures, PFR SA, BGK i PZU SA podpisały umowę o współpracy inaugurującą Program Innovate Poland, które udrożni inwestycje w polskie innowacyjne przedsiębiorstwa.
- Planowane zaangażowanie inwestorów w ramach programu szacowane jest na co najmniej **4 mld zł**.
- Inwestycje realizowane poprzez fundusze private equity, growth, venture capital i private debt

## 2 | Fundusze PZU ETF

- **Ponad 19 mln zł aktywów w dwóch ETF PZU**, do końca marca 2026
- PZU ETF WIG20 TR + mWIG40 TR Portfelowy FIZ to ekspozycja na dynamicznie rosnącą polską gospodarkę
- PZU ETF MSCI World Portfelowy FIZ to ekspozycja na koszyk akcji największych globalnych spółek giełdowych

## 3 | 3-ci ETF ze stajni PZU na rynku

- **11 maja 2026** – debiut trzeciego ETF PZU – **PZU ETF GOLD Portfelowy FIZ** na GPW
- Dotarcie do nowej dla PZU grupy klientów zainteresowanych ekspozycją na światowy rynek złota

## 4 | Kampania promocyjna ETF PZU za 0%

- Promowanie inwestycji z PZU w nowym kanale Klientów Giełdowych



# Główne cele strategiczne do roku 2027 i ich realizacja

## Przychody z ubezpieczeń brutto<sup>1</sup> (m zł)

1Q26

**7,8 mld zł**

*Konsekwentnie rośniemy – przychody z ubezpieczeń brutto wzrosły w pierwszym kwartale 2026 roku o 243 mln zł rok do roku, co potwierdza efektywność modelu biznesowego i struktur sprzedażowych oraz stanowi solidną bazę do realizacji celu 36 mld zł w horyzoncie 2027 roku*

KPI FY 2027

**>36 mld zł**

## Zysk netto Grupy PZU<sup>2</sup> (m zł)

1Q26

**1,4 mld zł**

*Zysk netto pozostaje bardzo dobry na tle historycznym, mimo wymagającej i wyjątkowo wysokiej bazy z I kw. 2025 roku, co potwierdza trwałą zdolność Grupy PZU do generowania dobrych wyników również w bardziej wymagającym otoczeniu; obecny poziom rentowności skutecznie wspiera realizację celu 6,2 mld zł do 2027 roku*

KPI FY 2027

**>6,2 mld zł**

## DPS (zł)

Rekomendacja

**4,8 zł**

*Systematycznie zwiększamy wartość dla akcjonariuszy. Od debiutu na giełdzie PZU wypłacił już blisko 37 mld zł dywidendy. 13 maja 2026 Zarząd zarekomendował przeznaczenie 4,1 mld zł z zysku netto na wypłatę dywidendy, tj. 4,8 zł na akcję; zaproponowana wartość jest wyższa od ambicji strategicznych dla tego celu na rok 2027*

KPI FY 2027

**≥ 4,5**

CFO

---

# Przychody i rentowność



# Wyniki Grupy PZU wg MSSF 17

mln zł	I kw. 2025	IV kw. 2025	I kw. 2026	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>GRUPA PZU Z WYŁĄCZENIEM ALIOR BANK I BANK PEKAO</b>					
Przychody brutto z ubezpieczeń	7 533	7 753	7 776	3,2%	0,3%
Przychody netto z ubezpieczeń	7 033	7 229	7 319	4,1%	1,2%
Koszty (netto) usług ubezpieczenia	(5 782)	(6 088)	(6 182)	6,9%	1,5%
Odszkodowania i świadczenia ubezpieczeniowe netto <sup>1</sup>	(4 005)	(4 066)	(4 231)	5,6%	4,1%
Koszty administracyjne	(633)	(709)	(646)	2,1%	(8,9%)
Koszty akwizycji	(1 210)	(1 265)	(1 238)	2,3%	(2,1%)
Amortyzacja komponentu straty	269	226	239	(11,2%)	5,8%
Utworzenie i zmiana komponentu straty	(203)	(274)	(306)	50,7%	11,7%
Wynik z usług ubezpieczenia	1 251	1 141	1 137	(9,1%)	(0,4%)
Przychody finansowe netto	326	187	285	(12,6%)	52,4%
Przychody i koszty finansowe	(494)	(514)	(326)	(34,0%)	(36,6%)
Wynik z działalności inwestycyjnej - alokowany do segmentów ubezpieczeniowych	820	701	611	(25,5%)	(12,8%)
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ</b>	<b>1 267</b>	<b>886</b>	<b>987</b>	<b>(22,1%)</b>	<b>11,4%</b>
<b>BANKI: ALIOR I PEKAO</b>					
Zyski (straty) netto przypisane właścicielom jednostki dominującej	493	588	375	(23,9%)	(36,2%)
<b>WYNIK NETTO PRZYPISANY WŁAŚCICIELOM JEDNOSTKI DOMINUJĄCEJ</b>	<b>1 760</b>	<b>1 474</b>	<b>1 362</b>	<b>(22,6%)</b>	<b>(7,6%)</b>
<b>GŁÓWNE WSKAŹNIKI FINANSOWE (%)</b>					
aROE <sup>2</sup>	22,4	17,6	15,7	(6,7) p.p.	(1,9) p.p.
Wskaźnik szkodowości (z komponentem straty netto)	56,0	56,9	58,7	2,7 p.p.	1,8 p.p.
Wskaźnik kosztów administracyjnych	9,0	9,8	8,8	(0,2) p.p.	(1,0) p.p.
Wskaźnik kosztów akwizycji	17,2	17,5	16,9	(0,3) p.p.	(0,6) p.p.
Wskaźnik mieszany <sup>3</sup>	82,5	87,3	86,8	4,3 p.p.	(0,5) p.p.
Marża na ubezpieczeniach grupowych i indywidualnie kontynuowanych	21,2	21,5	21,7	0,5 p.p.	0,2 p.p.

## COR

86,8%



1Q26

## Marża ub. na życie w Polsce

25,3%



1Q26

1. Z wyłączeniem komponentu inwestycyjnego
2. aROE – skorygowany zwrot z kapitału własnego o skumulowane inne dochody całkowite dotyczące przychodów i kosztów finansowych z ubezpieczeń oraz z reasekuracji
3. Tylko dla ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych w Grupie PZU w Polsce



# Ubezpieczenia majątkowe

## Segmenty ubezpieczeń

## Przychody z ubezpieczeń

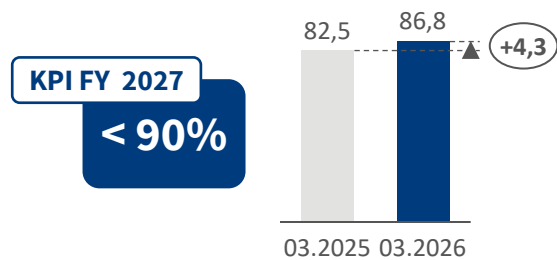
## Wynik\*

## COR (wskaźnik mieszany)

mln zł, MSSF17	Przychody z ubezpieczeń			Wynik*			COR (wskaźnik mieszany)	
	I kw. 2025	I kw. 2026	Zmiana r/r	I kw. 2025	I kw. 2026	Zmiana r/r	I kw. 2025	I kw. 2026
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 553	4 556	0,1%	902	731	(19,0%)	82,5%	86,8%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 306	3 292	(0,4%)	584	444	(24,0%)	85,8%	89,8%
OC komunikacyjne	1 159	1 102	(4,9%)	29	77	165,5%	97,5%	93,0%
AC komunikacyjne	937	886	(5,4%)	99	3	(97,0%)	89,4%	99,7%
Inne produkty	1 210	1 304	7,8%	336	253	(24,7%)	71,6%	80,2%
Przychody finansowe netto	x	x	x	120	111	(7,5%)	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 247	1 264	1,4%	318	287	(9,7%)	68,8%	75,7%
OC komunikacyjne	173	205	18,5%	4	(6)	x	97,7%	102,9%
AC komunikacyjne	263	272	3,4%	59	23	(61,0%)	77,0%	91,2%
Inne produkty	811	787	(3,0%)	187	192	2,7%	50,0%	51,4%
Przychody finansowe netto	x	x	x	68	78	14,7%	x	x



## Wskaźnik COR w ubezpieczeniach majątkowych (%) - KPI - Strategia 2025-2027



- **Kontynuacja stabilnego trendu przychodów r/r** potwierdzająca siłę modelu biznesowego w warunkach silnej presji cenowej
- **Presja kosztowa i konkurencyjna w ubezpieczeniach komunikacyjnych**, w tym inflacja szkodowa, zarządzana poprzez działania operacyjne i taryfowe
- **Utrzymanie wysokiej rentowności** w wymagającym otoczeniu rynkowym

\*) Zmiana r/r uwzględnia wpływ przeniesienia odpowiedzialności za linię biznes. MSP Moto z segmentu ub. masowych do segmentu ub. korporacyjnych



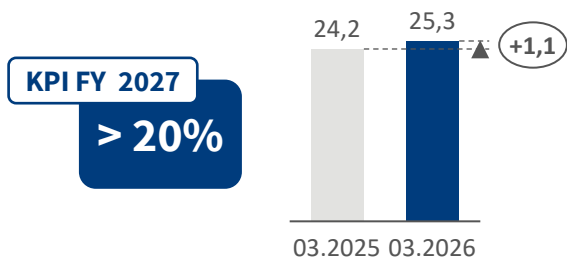
# Ubezpieczenia na życie

## Segmenty ubezpieczeń

mln zł, MSSF17	Przychody z ubezpieczeń			Wynik			Marża	
	I kw. 2025	I kw. 2026	Zmiana r/r	I kw. 2025	I kw. 2026	Zmiana r/r	I kw. 2025	I kw. 2026
Razem ub. na życie - Polska	2 242	2 412	7,6%	542	610	12,5%	24,2%	25,3%
Ub. grupowe i kontynuowane	2 016	2 127	5,5%	428	461	7,7%	21,2%	21,7%
Ub. Indywidualne	199	255	28,1%	96	128	33,3%	48,2%	50,2%
Ub. Inwestycyjne	27	30	11,1%	18	21	16,7%	x	x



## Marża w ubezpieczeniach na życie w Polsce (%) - KPI - Strategia 2025 - 2027



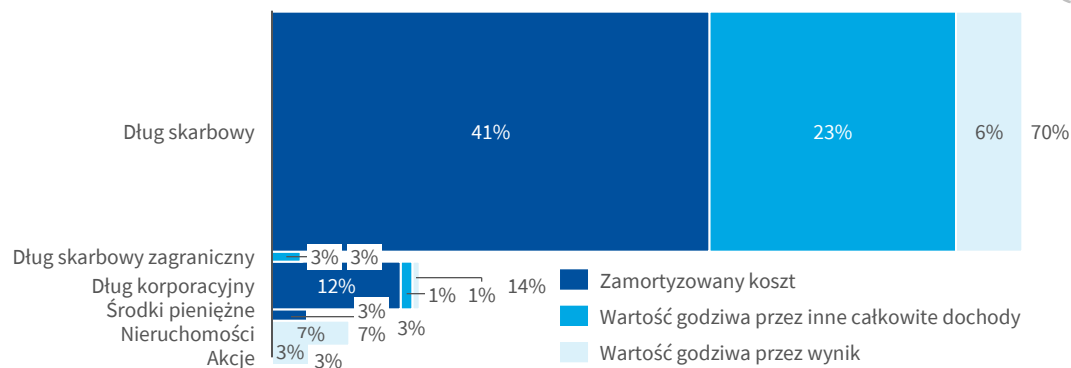
- **Solidna rentowność** na poziomie ponad 25% dzięki **konsekwentnemu wzrostowi marży kontraktowej CSM** – zarówno po stronie ubezpieczeń grupowych i indywidualnie kontynuowanych, jak i ubezpieczeń indywidualnych ochronnych
- **Spadek szkodowości** w segmencie ubezpieczeń **grupowych i indywidualnie kontynuowanych**, odzwierciedlający korzystne trendy śmiertelności i jakość portfela



# Wynik inwestycyjny

MSSF 17, mln zł	I kw. 2025	IV kw. 2025	I kw. 2026	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Wynik z inwestycji pomniejszony o koszty odsetkowe</b>	<b>5 533</b>	<b>5 488</b>	<b>4 931</b>	(10,9%)	(10,1%)
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych PL bez UL	549	431	548	(0,2%)	27,1%
UL	257	228	32	(87,5%)	(86,0%)
Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych zagranicznych	25	44	34	36,0%	(22,7%)
Działalność inwestycyjna portfel nadwyżkowy, TFI, PTE	176	180	23	(86,9%)	(87,2%)
Działalność bankowa łącznie z PPA	4 526	4 605	4 294	(5,1%)	(6,8%)
<b>Razem, działalność ubezpieczeniowa, inwestycyjna i pozostała</b>	<b>1 007</b>	<b>883</b>	<b>637</b>	<b>(36,7%)</b>	<b>(27,9%)</b>
Portfel główny	733	571	655	(10,7%)	14,8%
Instrumenty dłużne - odsetki	586	604	575	(1,8%)	(4,8%)
Instrumenty dłużne - wycena i realizacja	(24)	(95)	6	x	x
Instrumenty kapitałowe	89	5	27	(69,8%)	465,7%
Nieruchomości	82	57	47	(42,6%)	(16,6%)
Produkty inwestycyjne	257	228	32	(87,5%)	(86,0%)
Pozostałe	17	84	(50)	x	x

## Struktura portfela głównego według klas aktywów i metod ich wyceny



**Portfel Główny: 54,6 mld zł; Produkty Inwestycyjne PZU Życie: 8,2 mld zł**

## Bezpieczna struktura portfela

Instrumenty dłużne: **87% portfela**

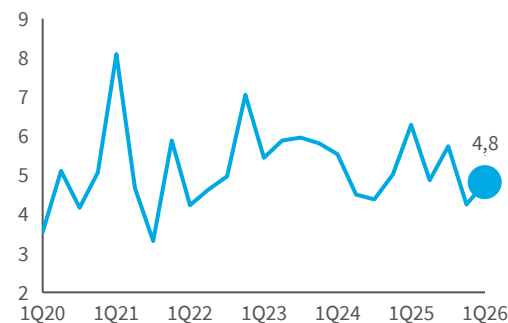
Dług skarbowy: **73% portfela**

## Wysoka rentowność portfela głównego

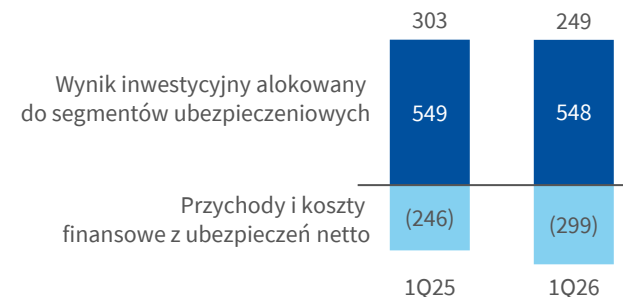
**4,8% w I kw. 2026 (z FX od zobowiązań)**

- Zabezpieczona solidna rentowność na portfelu głównym** - nieznacznie niższy poziom przychodów z instrumentów zmiennokuponowych niwelowany częściowo wzrostem dochodowości instrumentów stałokuponowych poprzez aktywną poprawę rentowności portfela oraz zakup polskich obligacji skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku
- Wyższy wynik z tytułu wyceny i realizacji instrumentów dłużnych** – dodatni wpływ różnic kursowych od aktywów stanowiących pokrycie zobowiązań walutowych niwelowany częściowo spadkiem wyceny instrumentów stałokuponowych. Dodatkowo na poprawę wyniku w porównaniu do poprzedniego kwartału wpływ miał również lepszy wynik ze sprzedaży części portfela długu skarbowego oraz wyceny portfela długu korporacyjnego
- Wyższy wynik z instrumentów kapitałowych względem poprzedniego kwartału**, głównie w efekcie lepszego wyniku z wyceny akcji w sektorze medycznym, obniżenie wyniku r/r w szczególności wskutek ubiegłorocznego dodatniego wpływu wyceny oraz sprzedaży części akcji z portfela
- Niższy r/r wynik portfela nieruchomości** w szczególności wskutek obniżenia poziomu przychodów z tytułu punktów swapowych
- Negatywny wpływ pozostałych pozycji** dotyczy przede wszystkim przejściowych różnic kursowych w zakresie wyceny nieruchomości – wartość eliminująca się w okresach półrocznych

## Zwrot na portfelu głównym z FX od zobowiązań (%)



## Wynik inwestycyjny alokowany do segmentów ubezpieczeniowych w odniesieniu do kosztów i przychodów z ubezpieczeń netto\* (mln zł)

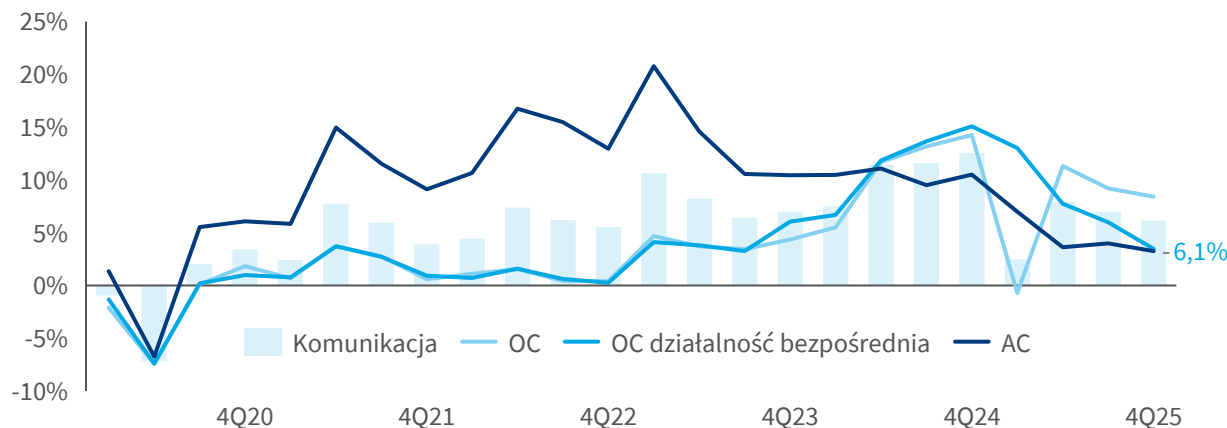


\* Z wyłączeniem unit-linked i operacji zagranicznych

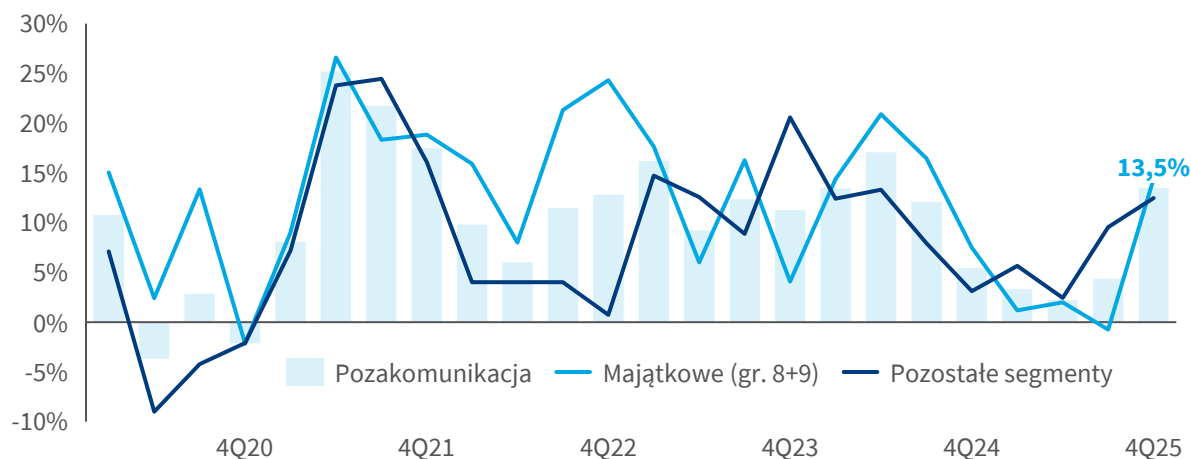


# Tendencje na rynku ub. majątkowych i poz. osobowych w Polsce

## Dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych<sup>1</sup>, r/r

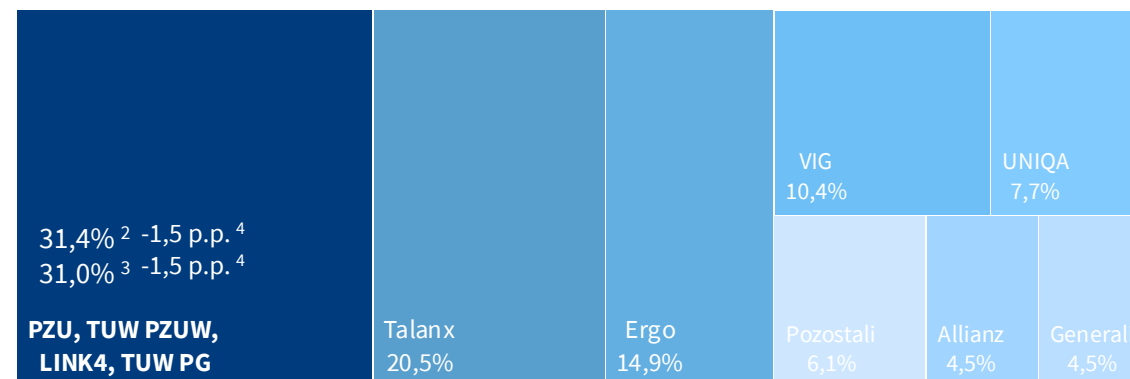


## Dynamika rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych<sup>1</sup>, r/r



- **Stopniowy spadek tempa wzrostu na rynku ubezpieczeń komunikacyjnych** - dynamika rynku ubezpieczeń komunikacyjnych na poziomie zbliżonym do poprzedniego kwartału (+6,1% r/r), zarówno ze względu na istotny wzrost składki z reasekuracji czynnej, jak i w dz. bezpośredniej. W działalności bezpośredniej widoczne lekkie spowolnienie dynamiki w OC (+3,5% r/r w porównaniu do 6,0% r/r przed kwartałem) i w AC (+2,8% r/r w porównaniu do 4,1% w poprzednim kwartale)
- **Kontynuacja dużej zmienności dynamiki rynku ub. pozakomunikacyjnych w okresach kwartalnych** - w 4Q25 wzrost rynku ubezpieczeń pozakomunikacyjnych (+13,5% r/r, w tym działalność bezpośrednia +9,5% r/r). Największy wartościowo wpływ na wzrost miały ubezpieczenia majątkowe (gr 8 i 9 łącznie +645,3 mln zł, +14,4% r/r), świadczenia pomocy (+117,5 mln zł, +17,3% r/r) oraz odpowiedzialności cywilnej ogólnej (+114,3 mln zł, +8,9% r/r). Niewielki spadek nastąpił w grupie ub. finansowych (-28 tys zł, -0,01% r/r)
- **Udział Grupy PZU w rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych** (działalność bezpośrednia) w 2025 roku wyniósł **31,0%**
- **Wysoki udział wyniku technicznego Grupy PZU w wyniku technicznym rynku na poziomie ponad 45%**

## Udziały rynkowe w 2025 roku<sup>2</sup>



1. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF po IV kw. 2025

2. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF po IV kw. 2025; tzn. rynek oraz udziały w rynku z uwzględnieniem reasekuracji czynnej PZU wobec LINK4 i TUV PZUW

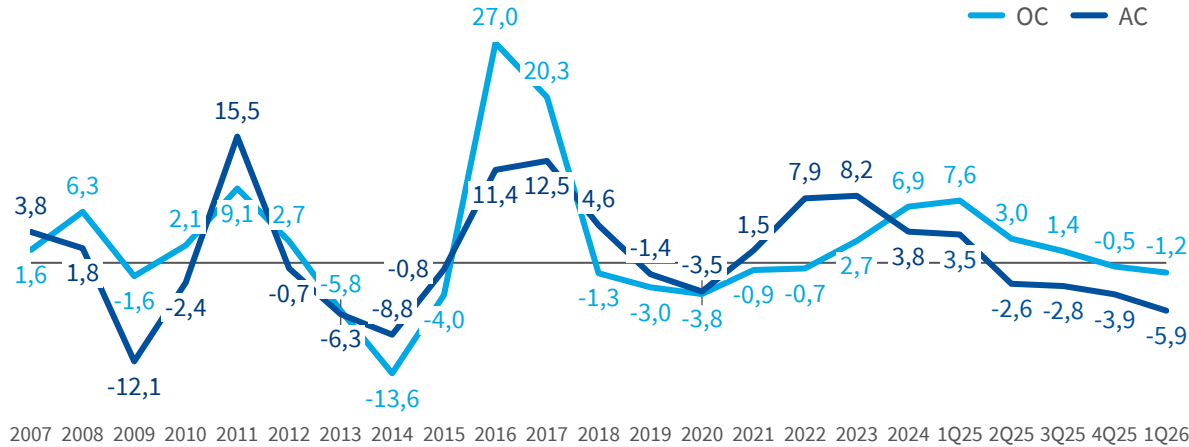
3. Udział Grupy PZU na rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych z działalności bezpośredniej po IV kw. 2025

4. Zmiana udziału r/r odpowiednio: łącznie z reasekuracją czynną PZU wobec LINK4 i TUV PZUW oraz z działalności bezpośredniej



# Rynek ub. komunikacyjnych w Polsce (PSR) – zmiana średniej ceny i częstości szkód

Zmiana średniej rynkowej ceny OC i AC (%)<sup>1</sup>

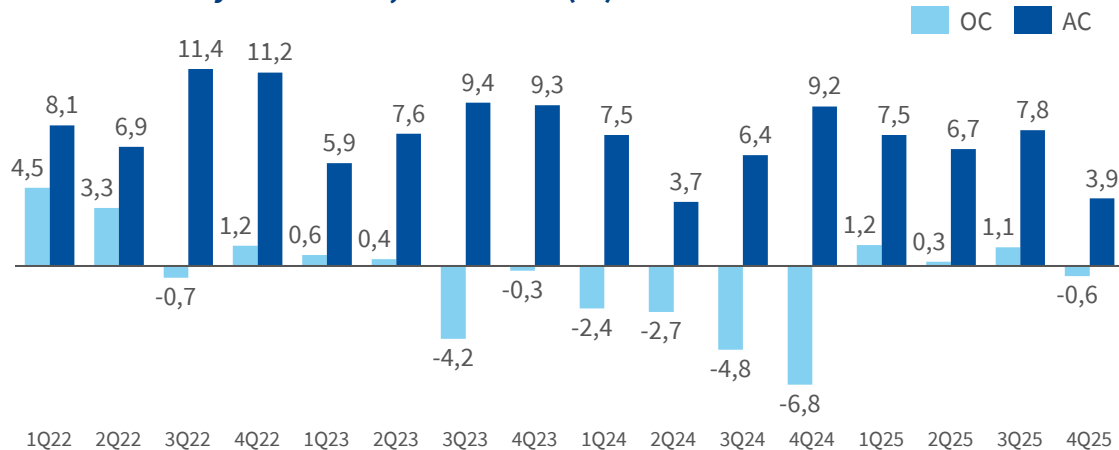


**W ubezpieczeniach OC komunikacyjnych:**

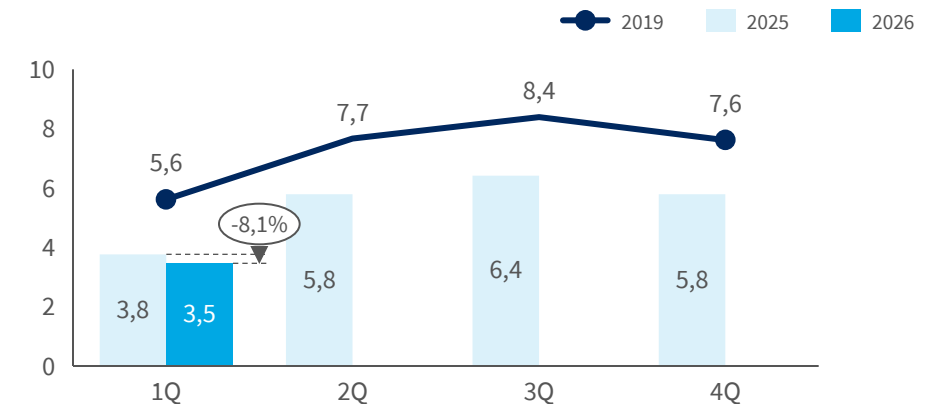
- po 5 latach spadków cen i kolejnych podwyżkach, **od 2025 roku** rynek wchodzi w fazę wyhamowania dynamiki co sygnalizuje **powrót presji konkurencyjnej i zaostrzenie walki o udziały rynkowe**
- **pogorszenie rentowności rynku (działalność bezpośrednia) do -0,6%** w IV kwartale

- Po fazie wzrostów cen i przejściowym spowolnieniu sprzedaży w IV kwartale, **od 1Q26 PZU dostosowuje politykę cenową, ukierunkowaną na wzmocnienie konkurencyjności oraz odbudowę dynamiki sprzedaży**
- **Podwyżki z I półrocza 2025 roku pozostają niewystarczające do poprawy rentowności OC** przy utrzymującej się inflacji szkodowej
- **Rosnąca presja na Auto Casco** przekładająca się na spadek marży

Rentowność rynku OC i AC, kwartalnie (%)<sup>3</sup>



**Liczba zdarzeń drogowych w 2026 i 2025 roku na tle okresu sprzed pandemii (kwartalnie, tys.)<sup>2</sup>**

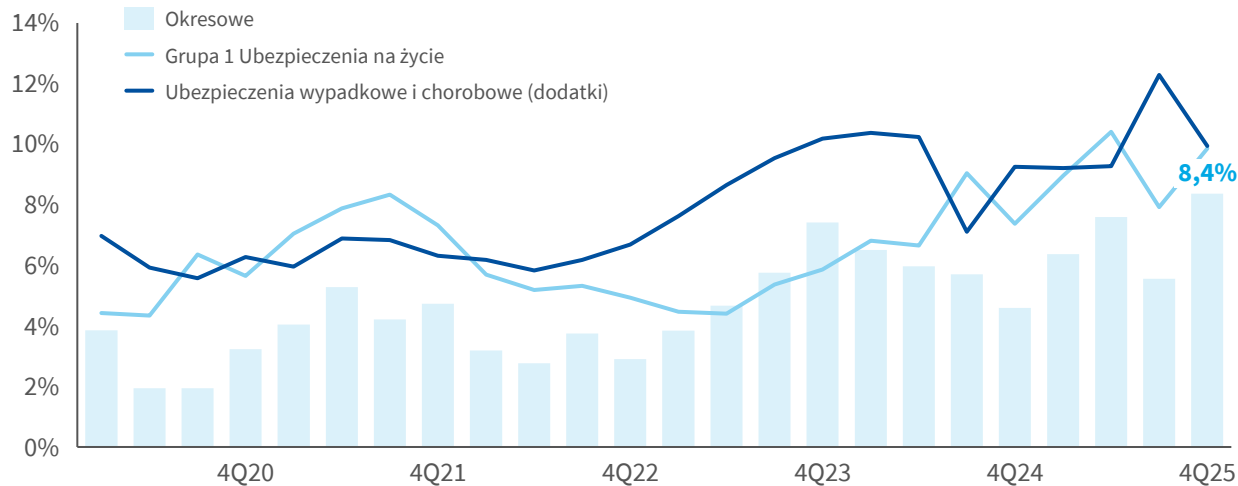


1. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów rynkowych m.in. PIU  
 2. Opracowanie własne na podstawie danych z policji  
 3. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF; dz. bezpośrednia. Rentowność jako iloraz wyniku technicznego i składki zarobionej netto

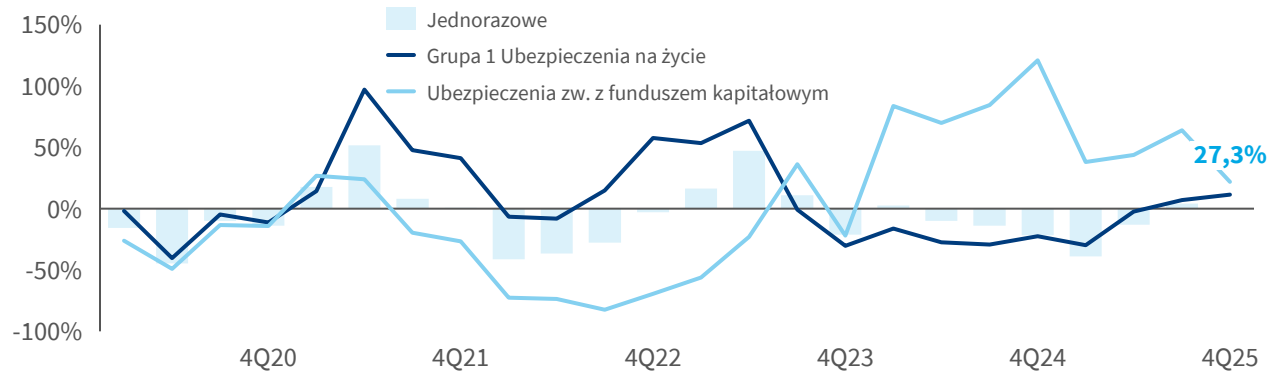


# Tendencje na rynku ubezpieczeń na życie w Polsce

## Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką okresową<sup>1</sup>, r/r



## Dynamika rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową<sup>1</sup>, r/r

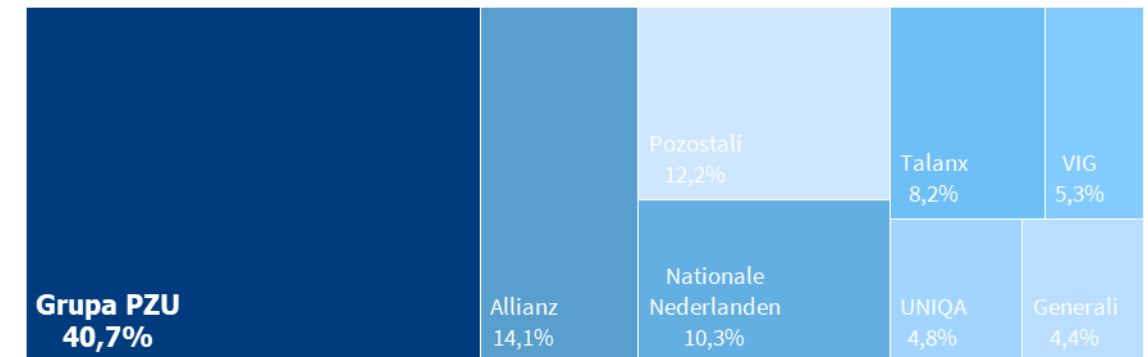


Stabilny udział PZU na rynku ubezpieczeń płatnych okresowo

**40,7%**

- **Rynek ubezpieczeń ze składką okresową** (88,7% rynku) **wzrósł w IV kw. o 8,4% r/r**. Największy wartościowo wpływ: **ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe** (+221,9 mln zł, +9,9% r/r) i **ubezpieczenia Grupy I** (ubezpieczenia na życie) (+215,3 mln zł, +9,9% r/r)
- **Odbicie na rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową** (11,3% rynku) **+27,3% r/r**. Największy pozytywny wartościowo wpływ ubezpieczenia **Grupy V** – ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe **(+62,8 mln zł)** i związane z funduszem kapitałowym **(+47,7 mln zł, +21,9% r/r)**, oraz **ubezpieczenia Grupy I** (ubezpieczenia na życie) (+46 mln zł, +11,5% r/r)
- **Skokowy wzrost udziału Grupy PZU w rynku ubezpieczeń ze składką jednorazową** (62,9% w 2025 roku wobec 50,5% w 2024 roku) – wpływ wysokiej sprzedaży ub. oferowanych we współpracy z bankami Grupy PZU, w tym: indywidualnego ubezpieczenia na życie i dożycie z gwarantowaną sumą ubezpieczenia

## Udziały rynkowe w składce okresowej<sup>2</sup> w 2025 roku



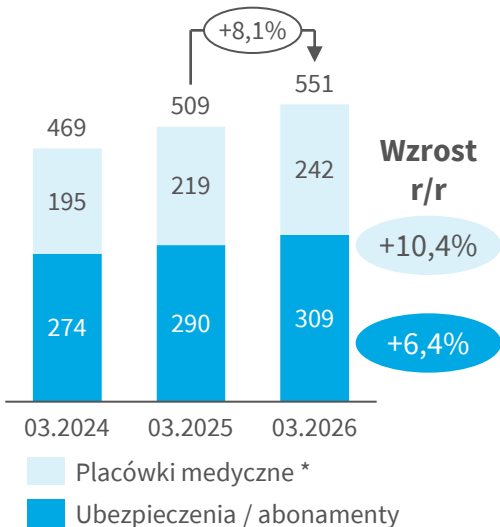
1. Opracowanie własne z wykorzystaniem raportów KNF

2. Udział Grupy PZU w składce przypisanej płatności okresowo zgodnie z raportem KNF po IV kw. 2025 roku



# Obszar zdrowie – wzrost skali i efektywności operacyjnej

## Przychody filaru Zdrowie (mln zł)



## Przychody filaru Zdrowie

**KPI FY 2027****>3 mld zł**

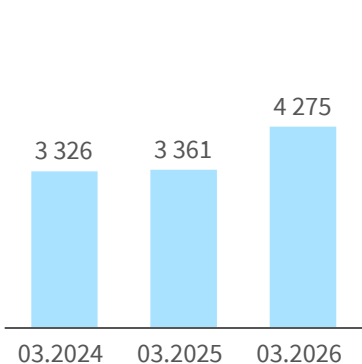
### Wyniki biznesowe

- **8,1% dynamika przychodów** dzięki wyższej średniej składce – głównie za sprawą produktów własnych PZU Zdrowie (**abonamenty**)
- **Wzrost o ponad 10% przychodów placówek medycznych** - głównie sprzedaż dla NFZ oraz sprzedaż komercyjna w formule *fee for service*. W tym także za sprawą transakcji M&A\*

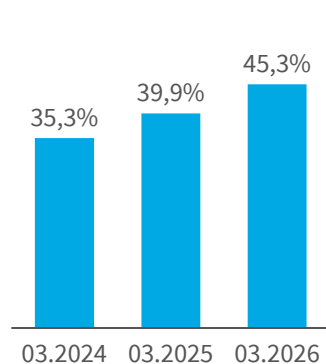
### Sieć placówek

- **Wzrost liczby placówek własnych i partnerskich**, m.in. dzięki otwieraniu nowych placówek własnych oraz poszerzaniu sieci placówek współpracujących, w tym punktów laboratoryjnych
- **Rosnące znaczenie zdalnych kanałów obsługi pacjentów** – udział wizyt umówionych przez mojePZU wzrósł do 45,3% w marcu 2026 roku. Udział wizyt realizowanych przez Centrum Telemedyczne i sieć własną PZU Zdrowie we wszystkich wizytach telemedycznych wynosi ponad 97% w I kwartale 2026 roku

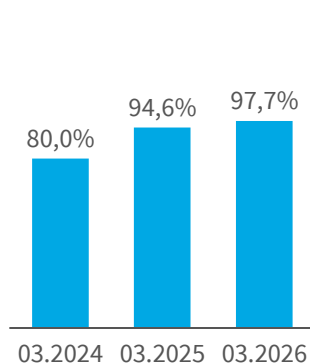
## Liczba placówek własnych i partnerskich



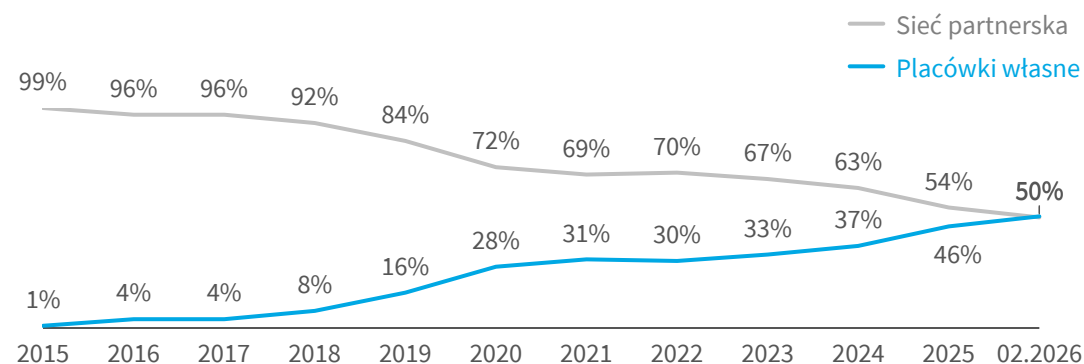
## Wizyty umówione on-line przez mojePZU



## Teleporady realizowane w sieci własnej PZU Zdrowie



## Usługi (abonamenty i ubezpieczenia zdrowotne) świadczone w placówkach własnych i sieci partnerskiej

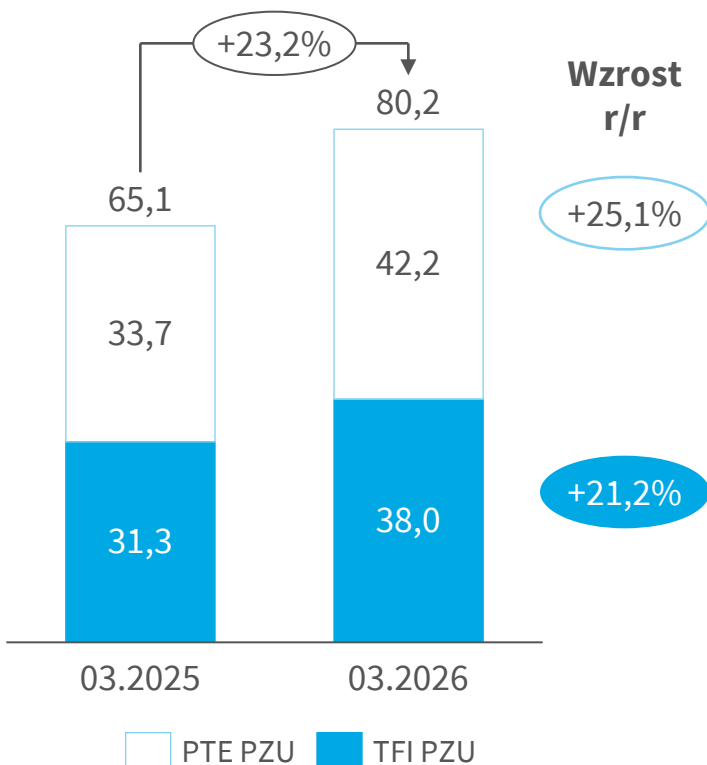


\* Dane placówek prezentowane za okres od początku roku niezależnie od momentu nabycia

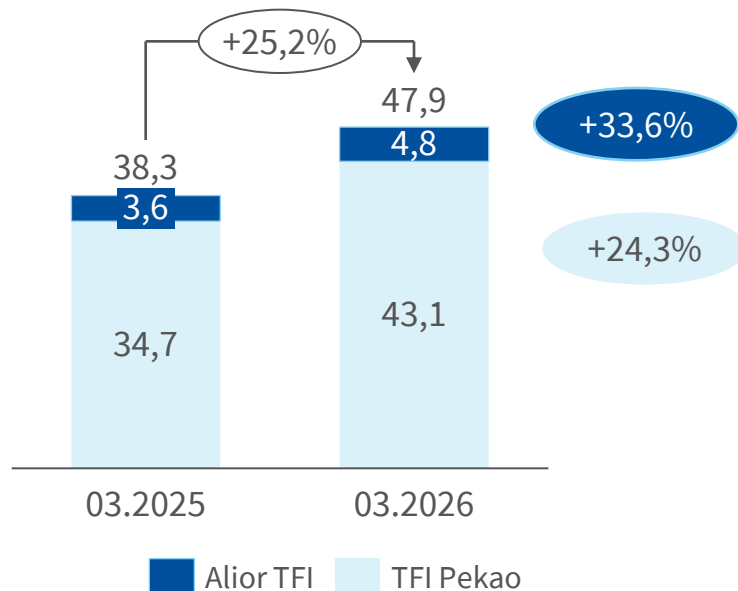


# Aktywa pod zarządzaniem w spółkach Grupy PZU z wysokim wzrostem

## Aktywa klientów zewnętrznych TFI PZU i PTE PZU (mld zł)



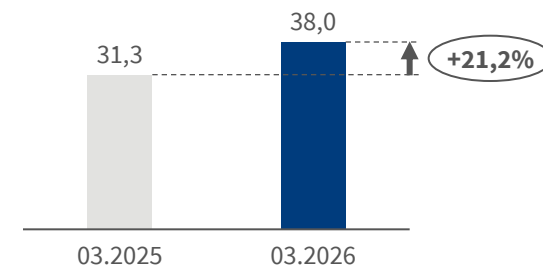
## Aktywa klientów zewnętrznych TFI banków Grupy PZU (mld zł)



### TFI PZU

- **#1 na rynku** pod względem **sprzedaży netto funduszy** rynku kapitałowego od klienta zewnętrznego **+2,2 mld zł** – duży odsetek produktów o charakterze długoterminowym
- Napływy rynkowe do funduszy wyniosły 11,5 mld zł – **udział TFI PZU na poziomie 19,3%**
- **Aktywa PPK na poziomie 10,5 mld zł (wzrost o 40,2% r/r)**
- **II miejsce TFI PZU w rynku PPK** pod względem wartości zarządzanych aktywów **z udziałem na poziomie 22,1%** – **ponad dwukrotna przewaga** nad kolejnym podmiotem

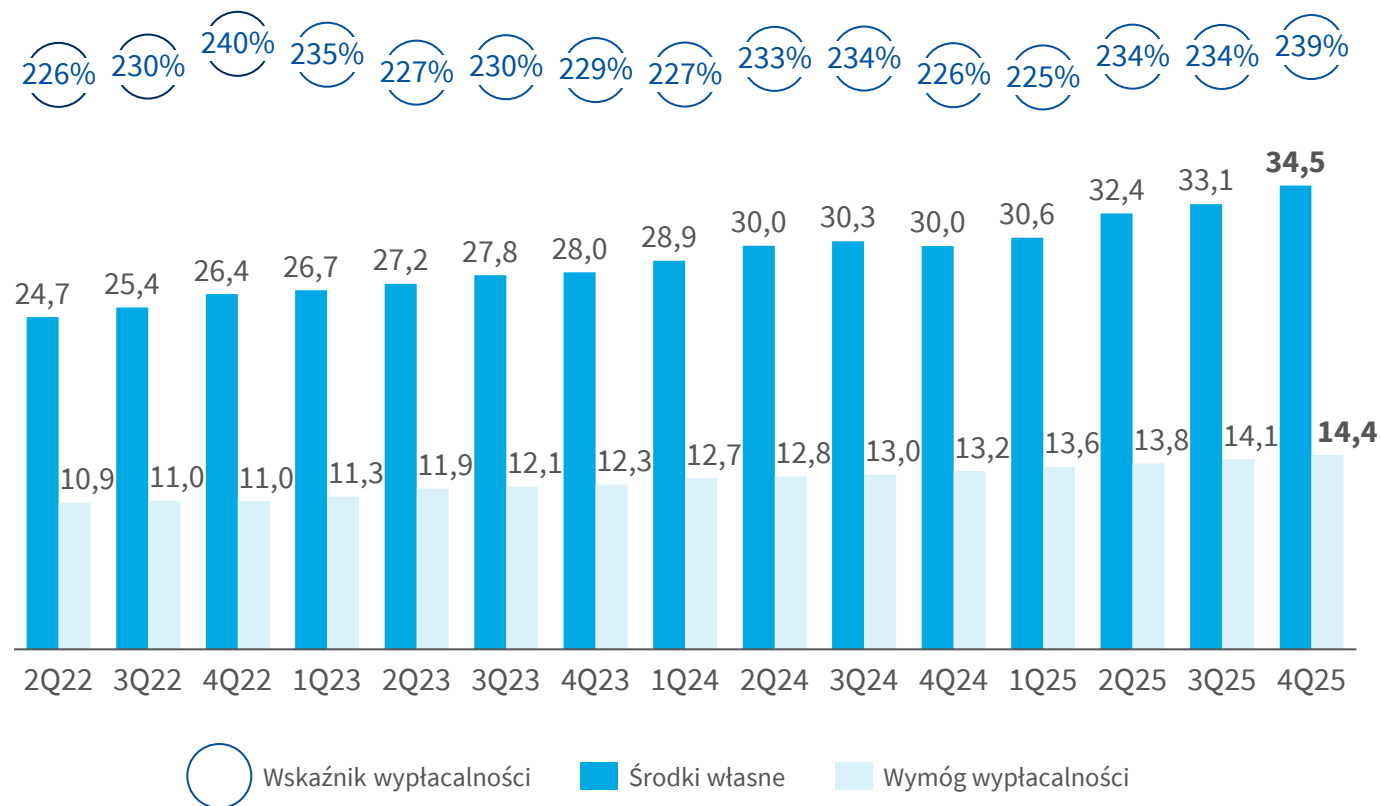
KPI FY 2027

**> 49 mld zł**



# Wysoki poziom wypłacalności Grupy

## Wskaźnik Wypłacalność II<sup>1</sup>, 31 grudnia 2025



### Wzrost środków własnych w IV kw. 2025 o 1,4 mld zł

Główne przyczyny:

- zyski ubezpieczeniowe i inwestycyjne Grupy (+0,9 mld zł)
- wzrost funduszy Banku Pekao oraz Alior Banku po zaliczeniu części zysków II półrocza 2025 do kapitałów Tier 1 (+0,4 mld zł)
- szacunki przewidywanych dywidend nie miały istotnego wpływu na wysokość środków własnych<sup>1</sup>

### Wzrost SCR w IV kw. 2025 o 0,32 mld zł

Główne czynniki zmian w ujęciu kw./kw.:

- wzrost podstawowego kapitałowego wymogu wypłacalności (BSCR, +0,2 mld zł) – na zmiany wpłynęły wyższe wymogi ryzyka rynkowego stopy i akcji oraz wzrost ryzyka ubezpieczeń majątkowych i osobowych (wyższe ryzyko katastroficzne)
- wzrost ryzyka innych sektorów (+0,1 mld zł)

Współczynnik wypłacalności liczony wg wzoru: Środki własne / Wymóg wypłacalności.

Dane roczne na podstawie zaudytowanych sprawozdań o wypłacalności i kondycji finansowej (ang. SFCR) dostępnych na stronie <https://www.pzu.pl/relacje-inwestorskie>. Pozostałe dane nieaudytowane.

1. W związku ze stanowiskiem EIOPA 25/135 135 "Supervisory Statement of Deduction of Forseeable Dividends from Own Funds under Solvency II" ze stycznia 2025 roku począwszy od I kw. 2025 środki własne pomniejszane są na potrzeby śródrocznego raportowania nadzorczego o 80% wyniku skonsolidowanego Grupy PZU przypisanego akcjonariuszom PZU. W związku z powyższym począwszy od I kw. 2025 w okresach śródrocznych nie będą występowały różnice dotyczące przewidywanej dywidendy pomniejszającej środki własne między śródrocznymi danymi raportowanymi do Urzędu Nadzoru i danymi zawartymi w prezentacjach inwestorskich. Zaprezentowane historyczne dane śródroczne są zgodne z powyższą zasadą i wcześniejszymi prezentacjami.



# Załączniki



# Składka przypisana brutto Grupy PZU

## Segmenty ubezpieczeń

mln zł, lokalne standardy rachunkowości

	I kw. 2025	IV kw. 2025	I kw. 2026	Zmiana r/r	Zmiana kw/kw
<b>Składka przypisana na zewnątrz<sup>1</sup></b>	<b>8 125</b>	<b>9 134</b>	<b>8 246</b>	1,5%	(9,7%)
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska</b>	<b>4 677</b>	<b>5 569</b>	<b>4 671</b>	<b>(0,1%)</b>	<b>(16,1%)</b>
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 509	3 466	3 436	(2,1%)	(0,9%)
OC komunikacyjne	1 168	1 093	1 114	(4,6%)	1,9%
AC komunikacyjne	971	868	895	(7,8%)	3,1%
Inne produkty	1 370	1 505	1 427	4,2%	(5,2%)
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 168	2 103	1 235	5,7%	(41,3%)
OC komunikacyjne	192	267	246	28,1%	(7,9%)
AC komunikacyjne	259	296	278	7,3%	(6,1%)
Inne produkty	717	1 540	711	(0,8%)	(53,8%)
<b>Razem ub. na życie - Polska</b>	<b>2 637</b>	<b>2 658</b>	<b>2 707</b>	<b>2,6%</b>	<b>1,8%</b>
Ub. grupowe i indywidualnie kontynuowane - Polska	1 957	1 989	2 005	2,5%	0,8%
Ub. indywidualne - Polska	681	669	702	3,1%	4,9%
Składka produkty ochronne	234	304	335	43,1%	10,3%
Składka produkty inwestycyjne okresowe	34	36	37	9,0%	3,2%
Składka produkty inwestycyjne jednorazowe	246	221	273	10,9%	23,4%
Kontrakty inwestycyjne	167	109	57	(65,8%)	(47,4%)
<b>Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie</b>	<b>773</b>	<b>863</b>	<b>828</b>	<b>7,1%</b>	<b>(4,1%)</b>
Kraje bałtyckie	720	775	755	4,8%	(2,6%)
Ukraina	53	88	73	38,4%	(17,2%)
<b>Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie</b>	<b>38</b>	<b>43</b>	<b>40</b>	<b>7,1%</b>	<b>(6,7%)</b>
Litwa	28	33	31	13,4%	(4,2%)
Ukraina	10	11	9	(10,1%)	(14,3%)

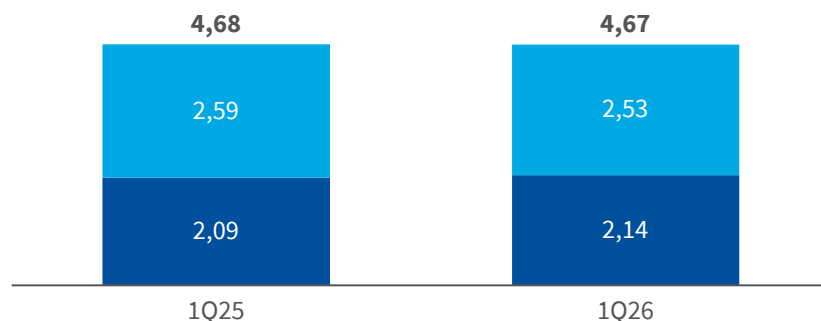
1. Uwzględnia kontrakty inwestycyjne, zmiana prezentacyjna  
Zmiana r/r uwzględnia wpływ przeniesienia odpowiedzialności za linię biznes. MSP Moto z segmentu ub. masowych do segmentu ub. korporacyjnych

# Rozwój oferty ubezpieczeń majątkowych

## Składka przypisana brutto (mld zł)<sup>1</sup>

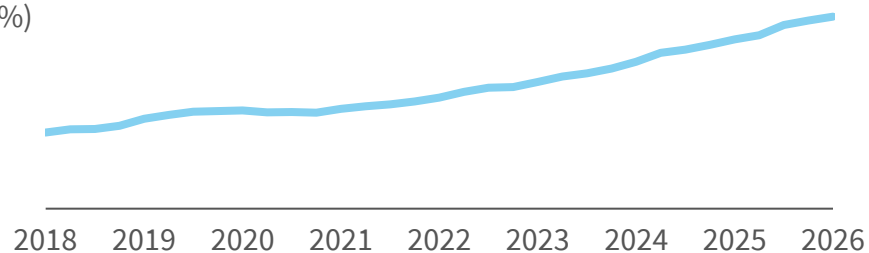
### Grupa PZU w Polsce

■ Pozakomunikacyjne ■ Komunikacyjne



## Relacja liczby polis AC do OC (%)<sup>2</sup>

— AC do OC (%)



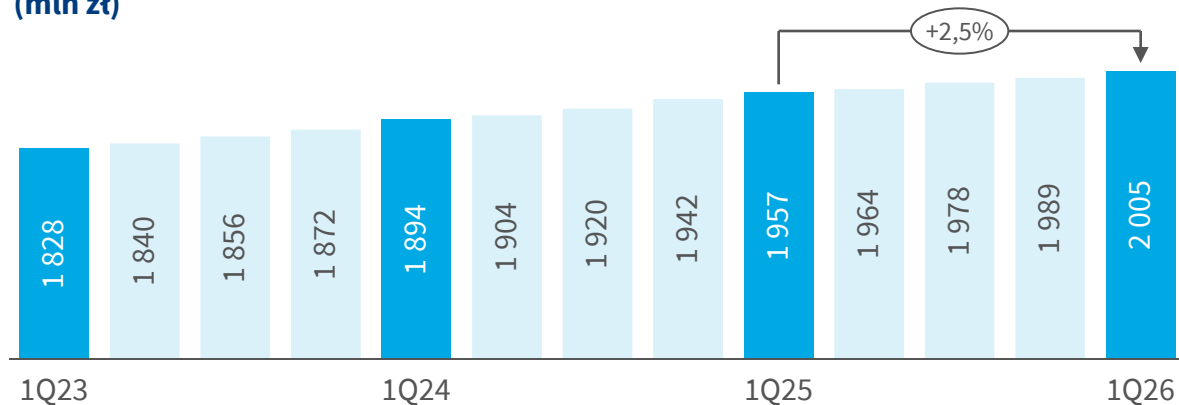
- Dobre przyjęcie nowej odstony ub. mieszkaniowych **PZU DOM** - szeroki zakres w standardzie – poszerzamy bazę klientów
- Wzrosty w segmencie MSP
- Rosnąca sprzedaż dodatków komunikacyjnych
- **Kontynuacja wzrostu portfela ubezpieczeń Auto Casco** przy utrzymującej się presji na średnią składkę
- **Zatrzymanie trendu spadkowego w portfelu ubezpieczeń OC** i pierwsze sygnały jego stabilizacji **w wymagającym otoczeniu cenowym**, szczególnie odczuwalne w segmencie klienta indywidualnego
- Zmienność dynamiki r/r ubezpieczeń korporacyjnych / wiele projektów na horyzoncie

1. Składka przypisana brutto na zewnątrz

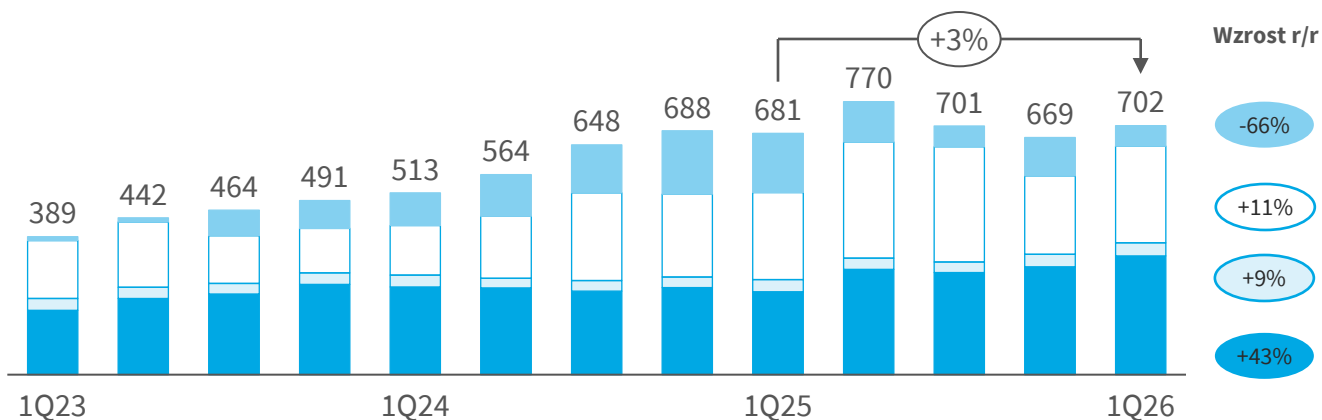
2. PZU, na bazie polis czynnych, wskaźnik znormalizowany

# PZU Życie ze stabilnym wzrostem przypisu ubezpieczeń grupowych i IK, wzrost dynamiki ubezpieczeń indywidualnych

Przypis składki brutto PZU Życie z ubezpieczeń Grupowych i Indywidualnie Kontynuowanych (mln zł)



Przypis składki brutto PZU Życie z ubezpieczeń indywidualnych (mln zł)



## Ubezpieczenia Grupowe i Indywidualnie Kontynuowane

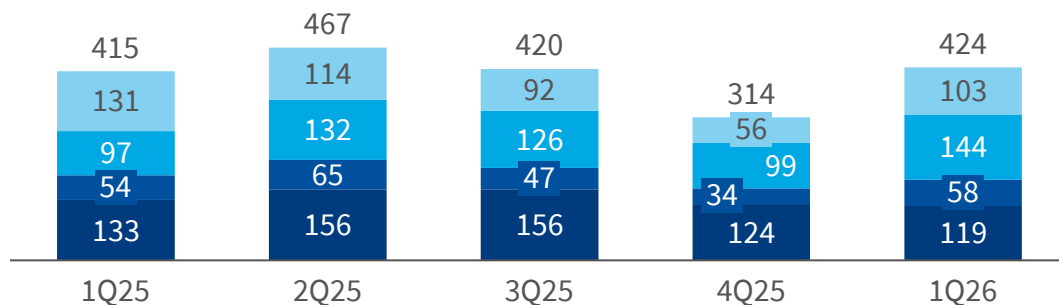
- Stabilny rozwój portfela pozostałych **ubezpieczeń grupowych ochronnych oraz indywidualnie kontynuowanych**
- Wyższy poziom składki z ubezpieczeń **zdrowotnych** – wpływ pozyskania nowych podmiotów oraz zmian taryfowych podążających za inflacją usług medycznych

## Ubezpieczenia indywidualne

- Kontynuacja trendu wzrostu **sprzedaży indywidualnych ubezpieczeń na życie i dożycie**, w tym oferty ubezpieczeń z premiami (PZU Perspektywa na Przyszłość) i ubezpieczeń pakietowych (PZU Pakiet na Życie i Zdrowie) dostosowanych do sytuacji życiowej, wieku i indywidualnych potrzeb klienta
- Spadek przypisu składki z **bancassurance** głównie za sprawą:
  - wdrożenia produktów ochronnych ze składką regularną w miejsce dotychczasowych umów ze składką jednorazową
  - niższej r/r sprzedaży ubezpieczeń na życie i dożycie ze składką jednorazową z gwarantowaną sumą ubezpieczenia

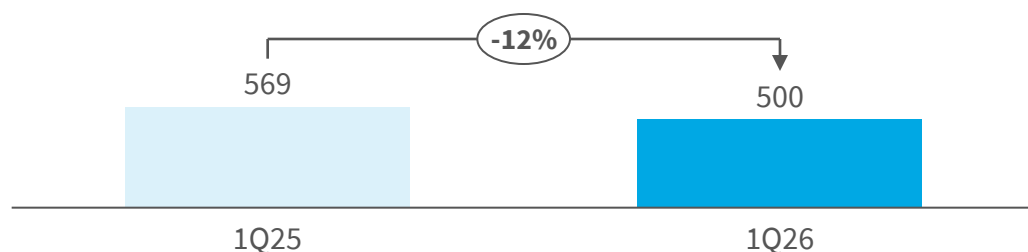
# Rozbudowa oferty bancassurance

## Składka przypisana brutto pozyskana we współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bankiem (mln zł)



- Bankowy SPE<sup>1</sup>
- Ubezpieczenia na życie i inwestycyjne
- Ubezpieczenia na życie ochronne
- Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe

## Składka przypisana brutto pozyskana we współpracy z bankami (mln zł)

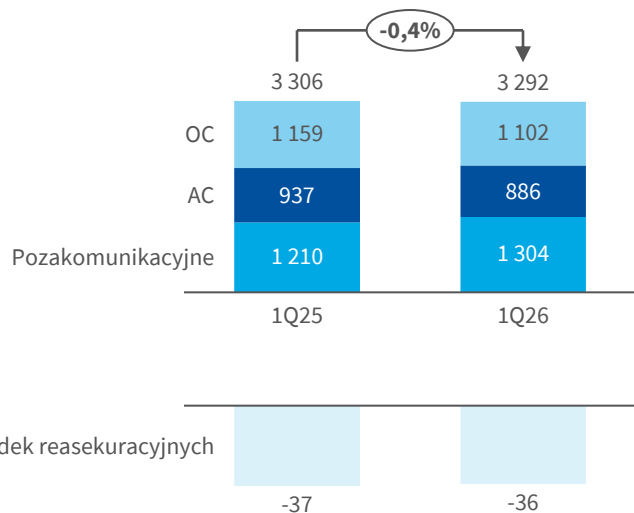


- Odbudowa dynamiki sprzedaży **produktów o charakterze inwestycyjno-oszczędnościowym (SPE)** oferowanych we współpracy z Bankiem Pekao i Alior Bankiem przy jednocześnie niższej aktywności banków spoza Grupy PZU
- Utrzymująca się wysoka sprzedaż **produktów typu unit-linked** pomimo podwyższonej zmienności na rynkach finansowych w I kwartale
- Kontynuacja wysokiej sprzedaży produktów powiązanych z **kredytami hipotecznymi** w bankach należących do Grupy PZU
- **Rosnąca sprzedaż ubezpieczeń komunikacyjnych** w Banku Pekao oraz dalszy **rozwój oferty stand-alone**, w tym wdrożonego w IV kwartale 2025 roku **ubezpieczenia PZU DOM** dla klientów Banku Pekao zarówno jako ub. do kredytu hipotecznego, jak i ubezpieczenia samodzielne

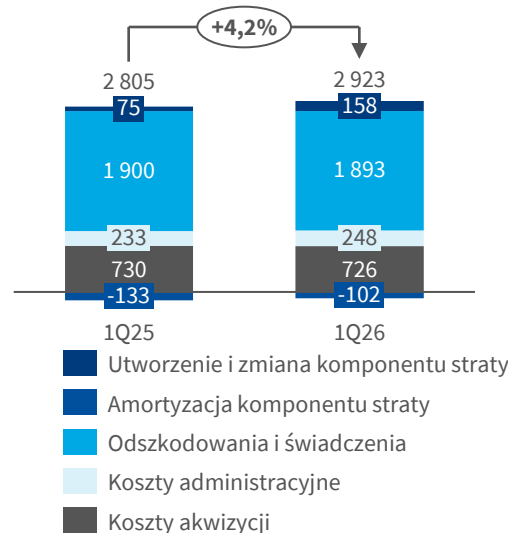
1. Składka przypisana z produktów bankowych SPE obejmuje również kontrakty inwestycyjne

# Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment masowy

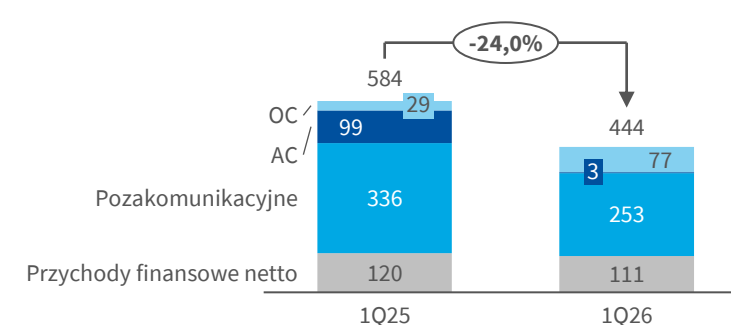
### Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



### Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



### Wynik operacyjny (mln zł)



COR 1Q25

85,8%

93,9%

71,6%

COR 1Q26

89,8%

96,0%

80,2%

- **Niższe przychody w ub. komunikacyjnych** (-5,2% r/r), zarówno OC, jak i AC w efekcie utrzymującej się silnej presji cenowej ze strony kluczowych konkurentów, skoncentrowanych na pozyskiwaniu klienta detalicznego, co przełożyło się na spadek średniej składki przy jednoczesnym nieznacznym wzroście liczby zawartych umów po 1Q26

- **Wzrost w ub. pozakomunikacyjnych** (+7,8% r/r) w efekcie rozwoju produktów mieszkaniowych (w tym nowej odstony PZU DOM od kwietnia 2025 gwarantującej szeroką ochronę w standardzie) oraz wzrost sprzedaży ub. PZU Firma oferowanych małym i średnim przedsiębiorstwom

- **Spadek r/r odszkodowań i świadczeń** - efekt korzystniejszego rozwoju szkód częściowo ograniczony przez szkody pogodowe (mróz i przymrozki)

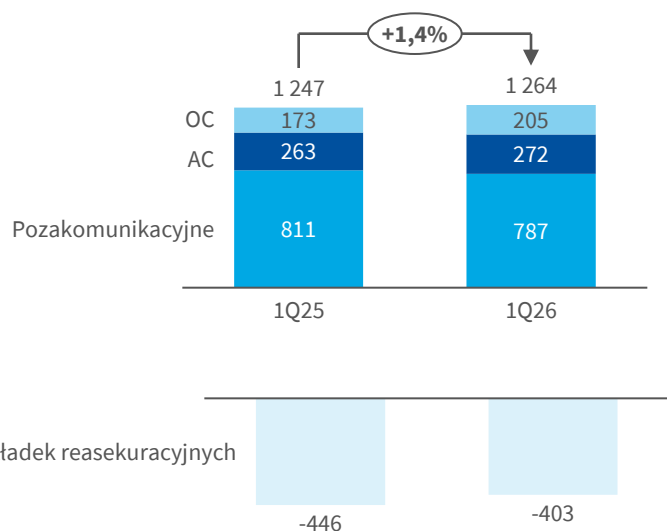
- **Wyższe r/r utworzenie nowego komponentu straty** w ub. komunikacyjnych. Niższa r/r częstości szkód w OC komunikacyjnych częściowo mityguje presję cenową i inflację szkód; w ubezpieczeniach Auto Casco utworzenie komponentu straty ze względu na wzrost szkodowości w warunkach silnej presji cenowej

- **COR 89,8%** pomimo szkód pogodowych i presji cenowej w komunikacji

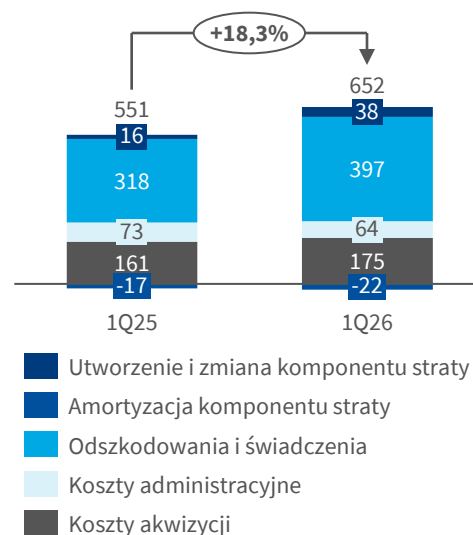
- **Niższa nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** wskutek negatywnego wpływu różnic kursowych oddziałujących na wartość zobowiązań portfela ubezpieczeń komunikacyjnych oraz obniżenia wyników portfela długu korporacyjnego; efekt walutowy niwelowany częściowo wzrostem wyceny aktywów stanowiących pokrycie zobowiązań walutowych

# Ubezpieczenia majątkowe i pozostałe osobowe wg MSSF 17 – segment korporacyjny

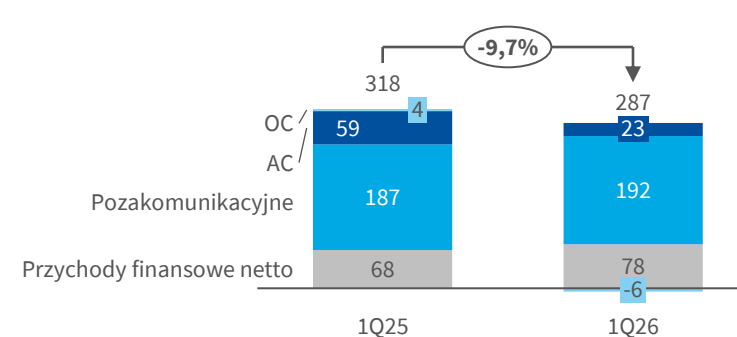
### Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



### Koszty usług ubezpieczenia netto (mln zł)



### Wynik operacyjny (mln zł)



COR 1Q25

68,8%

85,2%

50,0%

COR 1Q26

75,7%

96,4%

51,4%

- **Poprawa w ub. komunikacyjnych** (+9,4% r/r) - efekt wzrostu zarówno w OC komunikacyjnych jak i Auto Casco, głównie jako konsekwencja zarabiania się składki z IV kwartału 2025 roku
- **Pogorszenie w ub. pozakomunikacyjnych** (-3,0% r/r), głównie w grupie ubezpieczeń majątkowych, wynikające z niższego wolumenu sprzedaży w 2026 roku, w szczególności spadku przychodów z ubezpieczeń finansowych, morskich oraz maszyn (w I kwartale 2025 roku pozyskanie kilku dużych kontraktów o charakterze jednorazowym)

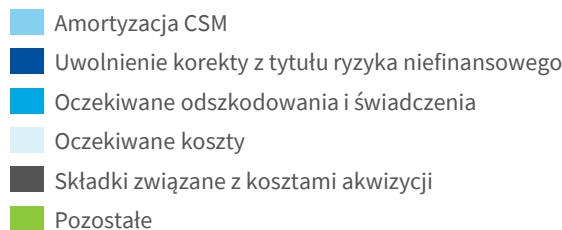
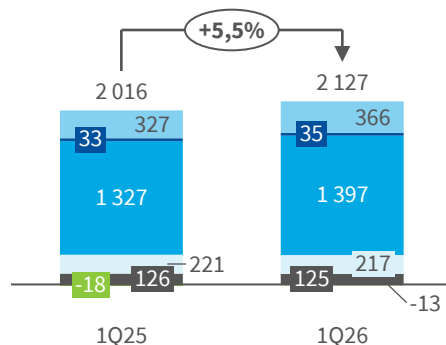
Utrzymanie bardzo dobrej szkodowości na portfelu

- W ubezpieczeniach **komunikacyjnych** wyższe r/r zobowiązania z tytułu szkód bieżącego roku wraz z rozwinięciem rezerwy z lat ubiegłych - wpływ inflacji szkodowej oraz wyższej częstości szkód w ubezpieczeniach Auto Casco
- **W ub. pozakomunikacyjnych utrzymanie niskiej szkodowości** we wszystkich głównych liniach produktowych

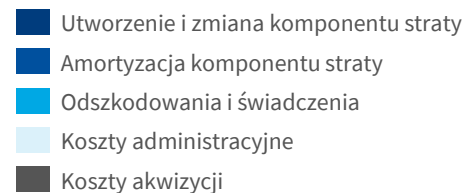
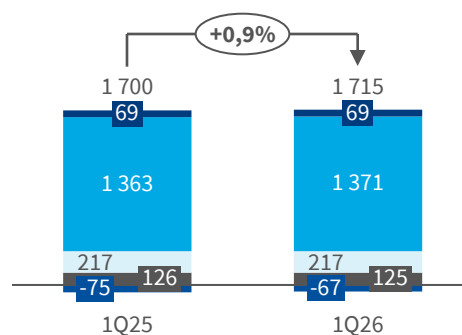
- **Utrzymanie silnego poziomu COR na poziomie 75,7%** łącznie w ub. komunikacyjnych i pozakomunikacyjnych
- **Wyższa nadwyżka wyniku inwestycyjnego ponad koszty finansowe netto** w efekcie zakupu do portfela polskich instrumentów skarbowych przy wysokim poziomie rentowności na rynku oraz dodatniego wpływu różnic kursowych niwelowanych zmianą wyceny zobowiązań ubezpieczeniowych

# Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17- grupowe i indywidualnie kontynuowane

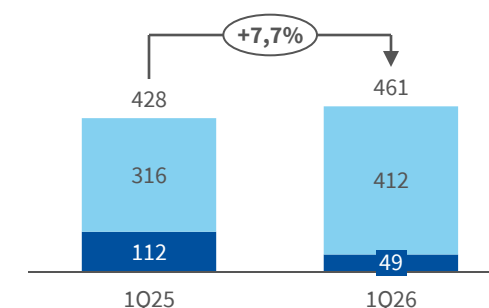
### Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



### Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)



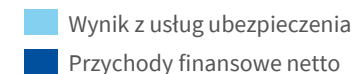
### Wynik operacyjny (mln zł)



21,2%

21,7%

Marża



- **Wzrost przychodów zarówno w ub. grupowych (3,9%), zdrowotnych (23,3%) jak i indywidualnie kontynuowanych (5,0%)**
- **W ub. grupowych** wzrost wynika zarówno ze **wzrostu liczby ubezpieczonych** jak i jest efektem zwiększania się wpłacanej składki poprzez jej aktywne podnoszenie (**dosprzedaże i zwiększanie sum ubezpieczenia**). W ub. **zdrowotnych** obserwowany dynamiczny wzrost biznesu. Łącznie w obu liniach wzrost inkasa składki o 4,0%
- **W ub. indywidualnej kontynuacji** mimo starzejącego się portfela obserwowany wzrost inkasa składki o 1,3% (**dokupienia umów dodatkowych oraz dobrowolne indeksacje**)
- Wzrost przychodów dodatkowo wzmocniony pozytywnym wpływem zmian założeń aktuarialnych

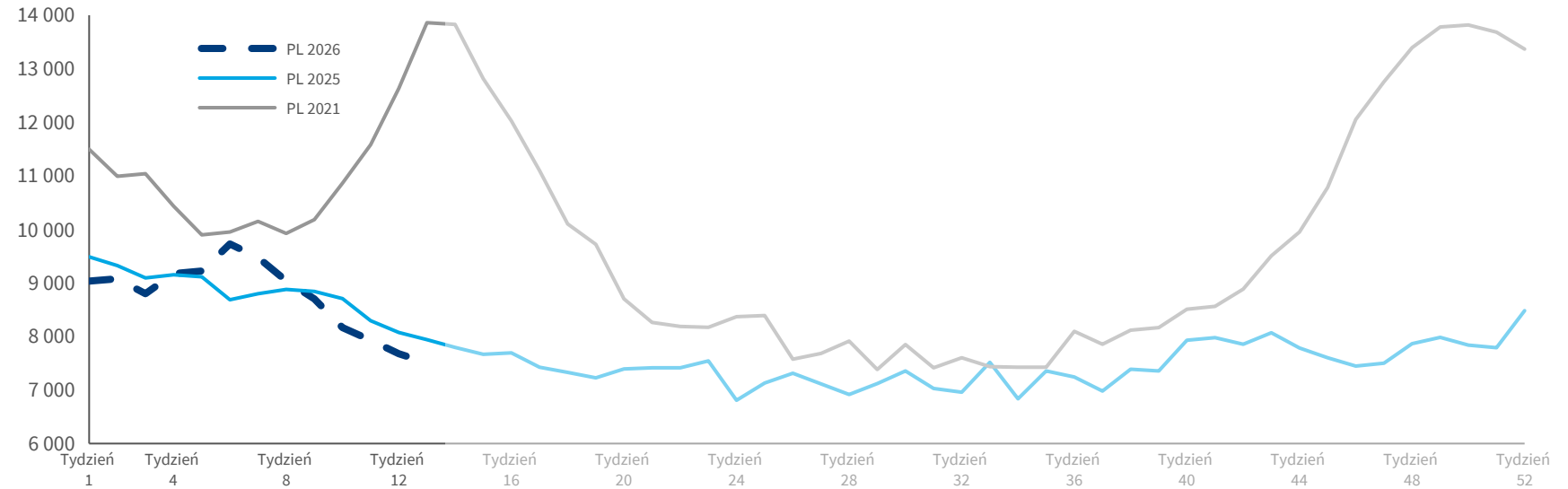
- **Szkodowość niższa niż oczekiwana w dużej mierze ze względu na niższe liczby zgonów**
- **Niższa** o 8 mln zł r/r **amortyzacja komponentu straty** głównie na portfelu ub. grupowych oraz grupowych zdrowotnych wynika z mniejszego utworzenia komponentu straty w ostatnich 12 miesiącach względem analogicznego okresu rok temu, przy jednakowym poziomie **utworzenia i zmiany komponentu straty**
- **Wyższy poziom odszkodowań i świadczeń** wynikający głównie z wyższych świadczeń z ubezpieczeń grupowych ochronnych (10 mln zł r/r) i grupowych zdrowotnych (5 mln zł r/r) przy niższej szkodowości, kompensowany spadkiem świadczeń z ub. grupowych bankowych ochronnych (-4 mln zł r/r)

- **Wzrost wyniku z usług ubezpieczenia** (96 mln zł r/r) **przy zachowaniu wysokiej marżowości portfela** dzięki niższym niż oczekiwane wartościom wypłaconych odszkodowań i świadczeń
- **Spadek przychodów finansowych netto** spowodowany w szczególności niższym poziomem przychodów z instrumentów zmiennokuponowych wskutek obniżenia stawek rynku pieniężnego jak również pogorszeniem koniunktury na rynku kapitałowym

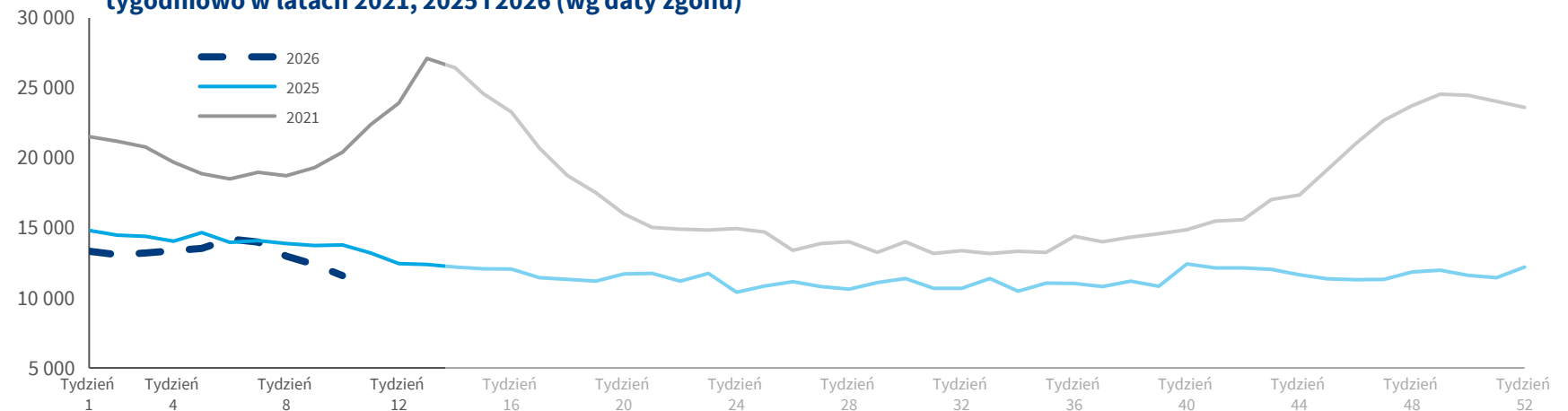
# Portfel PZU na tle śmiertelności w Polsce w I kwartale 2026 roku

- I kwartał to zwykle okres sezonowo podwyższonej liczby zgonów
- W I kw. 2026 roku wystawiono średnio 8,7 tys. aktów zgonu tygodniowo, podczas gdy w analogicznym okresie ubiegłego roku było to 8,8 tys. (-0,8% r/r)
- W 2025 roku rejestrowano średnio 7,8 tys. zgonów tygodniowo, co odpowiada poziomowi z 2024 roku i lat 2017-2019, tzn. z okresu sprzed pandemii

### Liczba zgonów tygodniowo w Polsce w latach 2021, 2025 i 2026\*



### Liczba wszystkich wypłaconych świadczeń z tytułu zgonów w PZU\*\* tygodniowo w latach 2021, 2025 i 2026 (wg daty zgonu)

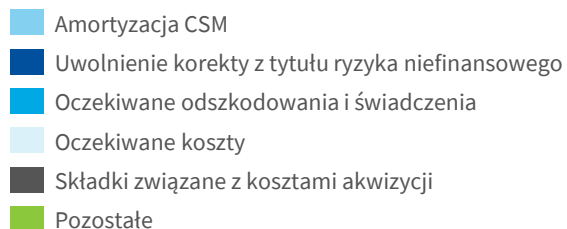
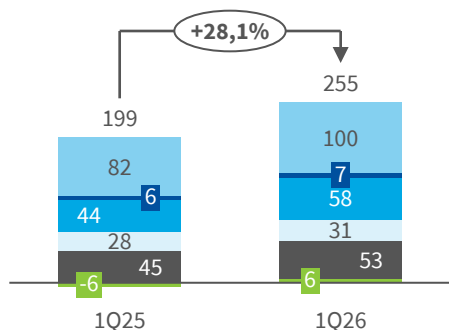


\* dane GUS

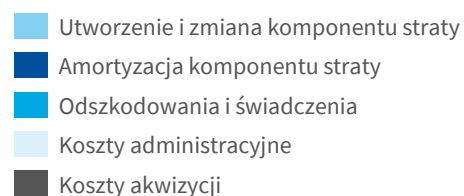
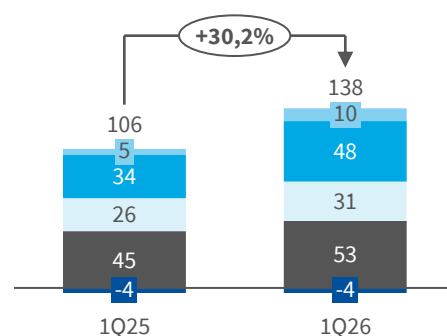
\*\* obejmuje wszystkie produkty PZU oraz następujące ryzyka: zgon głównego ubezpieczonego, zgon małżonka, zgon rodziców, zgon teściów. Dane za rok bieżący mogą być niepełne, wynika to z czasu jaki upływa między zajściem zdarzenia a jego zgłoszeniem do ubezpieczyciela i wypłatą.

# Ubezpieczenia na życie wg MSSF 17- indywidualne ochronne

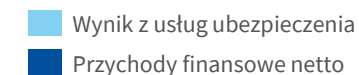
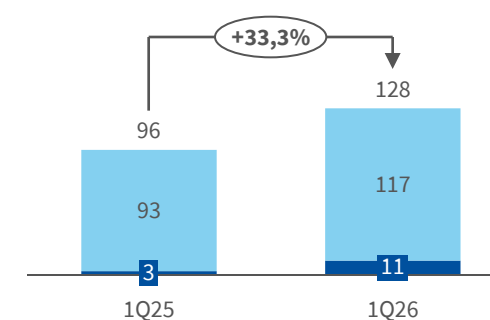
### Przychody z ubezpieczeń (mln zł)



### Koszty usług ubezpieczenia (mln zł)



### Wynik operacyjny (mln zł)



Wzrost przychodów kształtowany głównie przez:

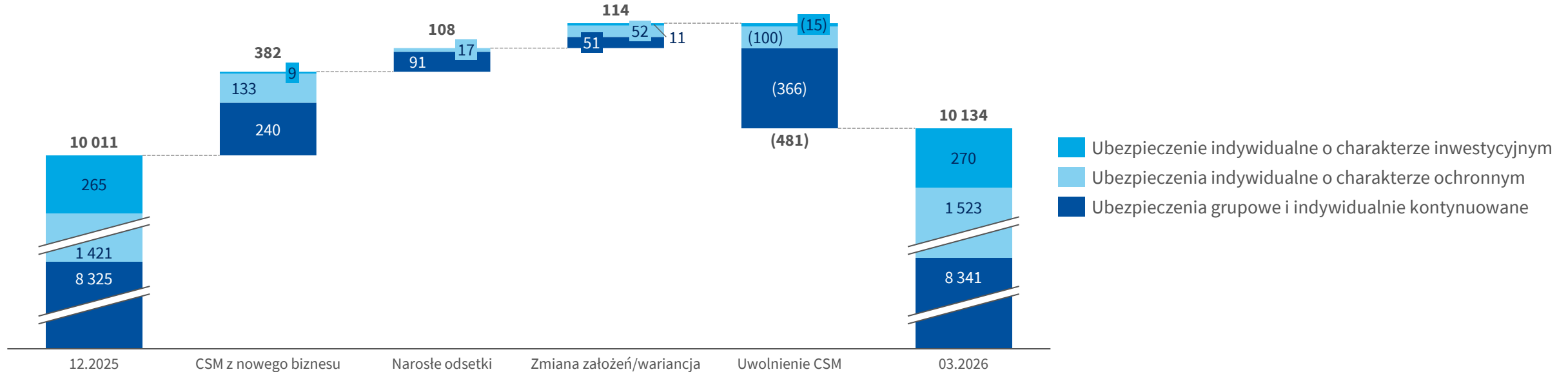
- **ub. ind. bankowe ochronne**, ze wzrostem przychodów o 21,9 mln zł r/r - głównie w wyniku wzrostu pozostałych przychodów (tzw. wariacja na składce) o 10,4 mln zł r/r, **wyższej amortyzacji CSM (+6,8 mln zł r/r)**, wzrostu przychodów na pokrycie rosnących kosztów akwizycji (+2,3 mln zł r/r)
- **ub. ind. ochronne z udziałem w zysku**, z przychodami rosnącymi o 17,3 mln zł r/r - głównie w wyniku **wyższej amortyzacji CSM (+18,4 mln zł r/r)** oraz wzrostu przychodów na pokrycie rosnących kosztów skorelowanych ze skalą biznesu

- Wyższe **odszkodowania i świadczenia** głównie w ub. ind. pakietowych (wzrost o 7,1 mln zł r/r) związane ze wzrostem skali biznesu
- Wyższe **koszty administracyjne** (+5,3 mln zł r/r) głównie dla produktów wprowadzonych do oferty w 2024 roku - PZU Perspektywa na Przyszłość oraz ubezpieczeń pakietowych (PZU Pakiet na Życie i Zdrowie)
- Wyższa **amortyzacja kosztów akwizycji**

- Wzrost wyniku z usług ubezpieczenia przy nieznacznie niższej marżowości realizowanej na portfolio ubezpieczeń indywidualnych bankowych ochronnych i na portfolio ubezpieczeń indywidualnych ochronnych z udziałem w zysku oraz **wyższej marżowości** realizowanej na portfolio **pozostałych ubezpieczeń indywidualnych ochronnych**

# Ubezpieczenia na życie w Polsce wg MSSF 17 – ewolucja marży kontraktowej

## Ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane – CSM (mln zł)

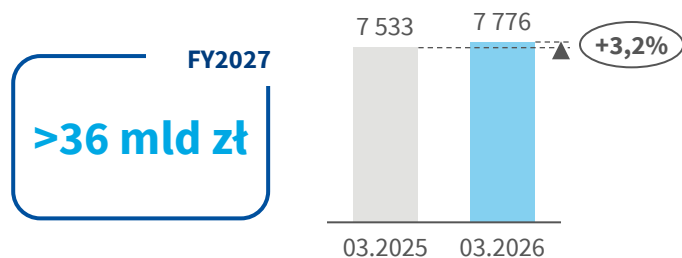


Zmiana marży kontraktowej CSM (wartości przyszłych zysków) pomiędzy datami bilansowymi wynika z:

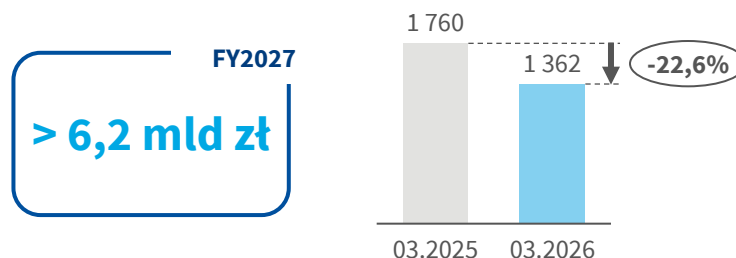
- solidnej kontrybucji CSM ze sprzedaży nowego biznesu w kwocie 382 mln zł, z czego największy udział stanowią ubezpieczenia grupowe i indywidualnie kontynuowane (240 mln zł);
- pozytywnego efektu aktywności sprzedażowych dla istniejącego portfela, w szczególności dosprzedaż umów dodatkowych i indeksacja składki, które zaowocowały pozytywnym wpływem w kwocie 65 mln PLN wykazywanym w pozycji „zmiana założeń/wariancja”;
- powiększenia CSM o zmianę wartości pieniądza w czasie – narostę odsetki.

# Cele strategiczne do roku 2027 i ich realizacja

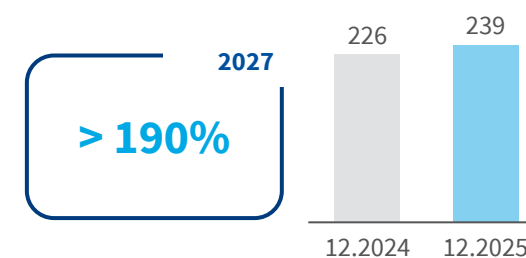
## Przychody z ubezpieczeń brutto<sup>1</sup> (mln zł)



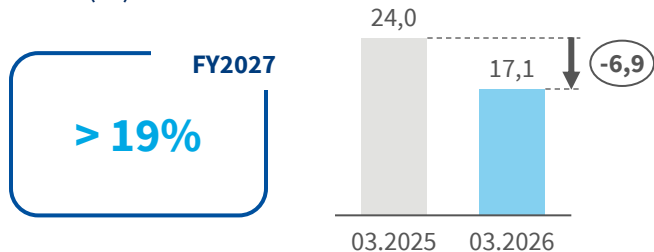
## Zysk netto Grupy PZU<sup>2</sup> (mln zł)



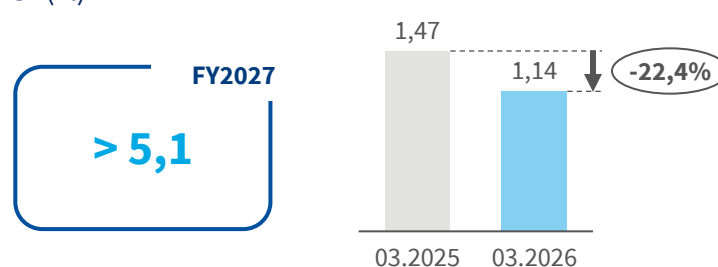
## Wskaźnik wypłacalności II (%)



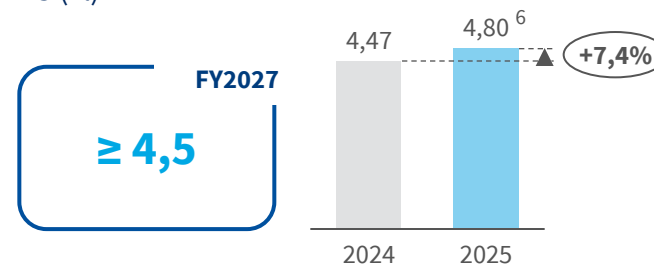
## ROE<sup>3</sup> (%)



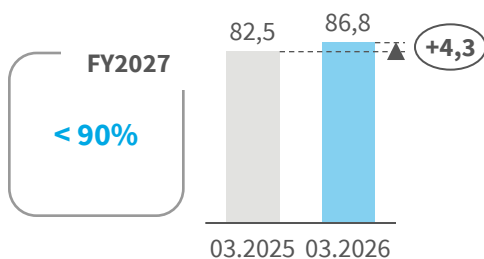
## EPS<sup>3</sup> (zł)



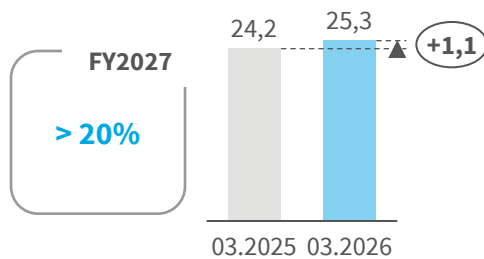
## DPS (zł)



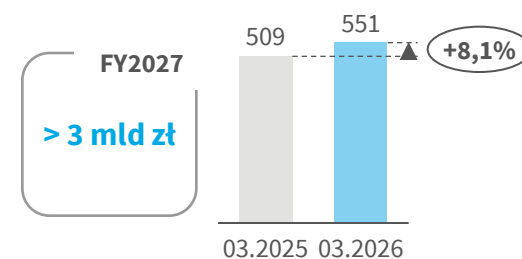
## COR<sup>4</sup> (%)



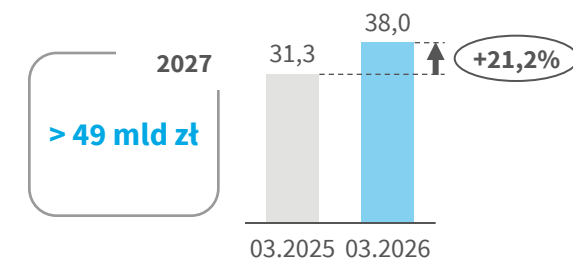
## Marża<sup>5</sup> (%)



## Przychody filaru Zdrowie (mln zł)



## Aktywa klientów zewnętrznych w TFI PZU (mld zł)



1. Przychody z ubezpieczeń brutto Grupy kapitałowej PZU  
2. Zysk netto przypisany akcjonariuszom jednostki dominującej  
3. Działalność podstawowa, bez banków

4. Wskaźnik mieszany (COR) w ubezpieczeniach majątkowych w Polsce  
5. Marża operacyjna w ubezpieczeniach na życie w Polsce  
6. Dywidenda rekomendowana do wypłaty w 2026 roku

# Rentowność według segmentów działalności operacyjnej wg MSSF 17

## Segmenty ubezpieczeń

mln zł, MSSF17	Przychody z ubezpieczeń			Wynik*			Wskaźnik mieszany/Marża	
	I kw. 2025	I kw. 2026	Zmiana r/r	I kw. 2025	I kw. 2026	Zmiana r/r	I kw. 2025	I kw. 2026
Razem ub. majątkowe i osobowe - Polska	4 553	4 556	0,1%	902	731	(19,0%)	82,5%	86,8%
Ubezpieczenia masowe - Polska	3 306	3 292	(0,4%)	584	444	(24,0%)	85,8%	89,8%
OC komunikacyjne	1 159	1 102	(4,9%)	29	77	165,5%	97,5%	93,0%
AC komunikacyjne	937	886	(5,4%)	99	3	(97,0%)	89,4%	99,7%
Inne produkty	1 210	1 304	7,8%	336	253	(24,7%)	71,6%	80,2%
Przychody finansowe netto	x	x	x	120	111	(7,5%)	x	x
Ubezpieczenia korporacyjne - Polska	1 247	1 264	1,4%	318	287	(9,7%)	68,8%	75,7%
OC komunikacyjne	173	205	18,5%	4	(6)	x	97,7%	102,9%
AC komunikacyjne	263	272	3,4%	59	23	(61,0%)	77,0%	91,2%
Inne produkty	811	787	(3,0%)	187	192	2,7%	50,0%	51,4%
Przychody finansowe netto	x	x	x	68	78	14,7%	x	x
Razem ub. na życie - Polska	2 242	2 412	7,6%	542	610	12,5%	24,2%	25,3%
Ub. grupowe i kontynuowane	2 016	2 127	5,5%	428	461	7,7%	21,2%	21,7%
Ub. Indywidualne	199	255	28,1%	96	128	33,3%	48,2%	50,2%
Ub. Inwestycyjne	27	30	11,1%	18	21	16,7%	x	x
Razem ub. majątkowe i osobowe - Ukraina i kraje bałtyckie	720	789	9,6%	124	74	(40,3%)	84,6%	93,8%
Kraje bałtyckie	668	716	7,2%	116	67	(42,2%)	84,3%	93,3%
Ukraina	52	73	40,4%	8	7	(12,5%)	88,5%	98,6%
Razem ub. na życie - Ukraina i kraje bałtyckie	18	19	5,6%	10	8	(20,0%)	55,6%	42,1%
Litwa	12	13	8,3%	4	4	x	33,3%	30,8%
Ukraina	6	6	x	6	4	(33,3%)	100,0%	66,7%

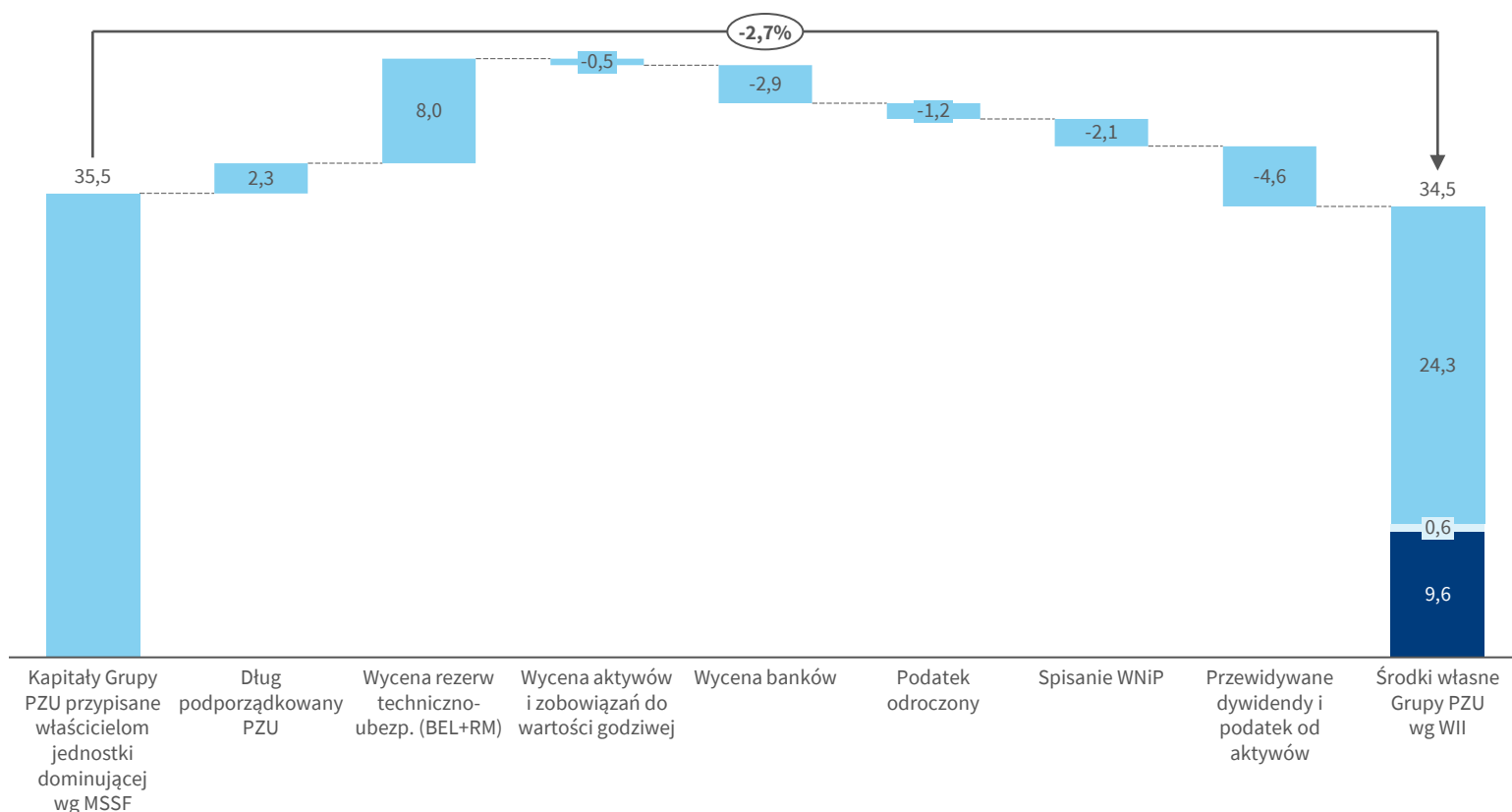
\*) Zmiana r/r uwzględnia wpływ przeniesienia odpowiedzialności za linię biznes. MSP Moto z segmentu ub. masowych do segmentu ub. korporacyjnych

\* Wynik operacyjny  
Wynik z usług ubezpieczenia

# Środki własne

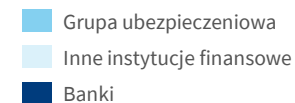
Dane Grupy PZU w Wyłączalność II na 31 grudnia 2025 (mld zł)

## Porównanie środków własnych i skonsolidowanych kapitałów własnych wg MSSF



### Środki własne wg WII:

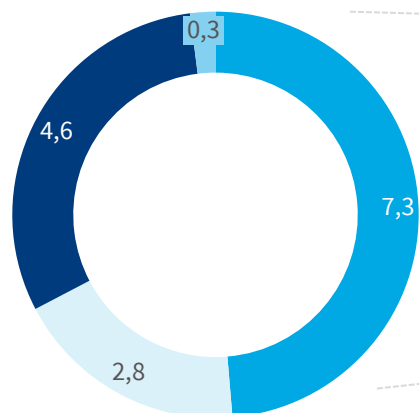
- marża kontraktowa (ang. *contractual service margin*) główną przyczyną różnic w wycenie rezerw techniczno-ubezpieczeniowych
- pomniejszone o przewidywaną dywidendę
- pomniejszone o prognozy kwoty podatku od aktywów przewidzianego do zapłaty przez zakłady ubezpieczeń w ciągu 12 miesięcy po dacie bilansowej



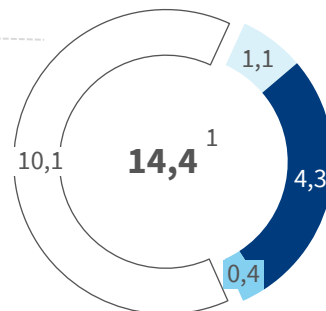
# Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)

Dane Grupy PZU w Wypłacalność II na 31 grudnia 2025 (mld zł)

## Podstawowy kapitałowy wymóg wypłacalności (BSCR)



## Kapitałowy wymóg wypłacalności (SCR)



Efekt dywersyfikacji  
-33%

- Ubezpieczenia majątkowe i zdrowotne
- Ubezpieczenia na życie
- Ryzyko rynkowe
- Niewypłacalność kontrahenta (CDR)

- BSCR
- Ryzyko operacyjne
- Banki
- Inne (TFI, PTE)

Wzrost wymogu wypłacalności w IV kw. 2025 o 0,32 mld zł.  
Główne przyczyny zmiany SCR:

- wzrost ryzyka rynkowego o +0,16 mld zł<sup>2</sup> - spowodowany głównie:
  - wzrostem ryzyka stopy w następstwie spadku stóp oraz wzrostu duracji obligacji po zwiększeniu ekspozycji na obligacje skarbowe kosztem ekspozycji korporacyjnych,
  - wyższym ryzykiem cen akcji po wzroście narzutu kapitałowego (wzrost symmetric adjustment o 1 p.p. jako następstwo wzrostu indeksów akcyjnych);
- wzrost ryzyka w ubezpieczeniach majątkowych i osobowych (+0,09 mld zł<sup>2</sup>) – ze względu na wzrost ekspozycji netto na ryzyko zdarzeń katastroficznych, jak i reasekuracji czynnej nieproporcjonalnej na rynkach zagranicznych; efekty powyższych czynników zostały częściowo skompensowane niższymi oczekiwanymi wolumenami w rachunku ryzyka składki i rezerw;
- wyższe ryzyko o 0,07 mld zł Pekao w związku ze wzrostem ryzyka kredytowego i operacyjnego oraz PTE PZU i TFI PZU (0,03 mld zł).

1. Różnica między SCR i sumą: BSCR, ryzyka operacyjnego, wymogu sektora bankowego i innych instytucji finansowych wynika z korekty podatkowej (LAC DT).  
2. Przed efektami dywersyfikacji.



## Zastrzeżenia prawne

Niniejsza Prezentacja została przygotowana przez PZU SA („PZU”) i ma charakter wyłącznie informacyjny. Jej celem jest przedstawienie wybranych danych dotyczących Grupy Kapitałowej PZU („Grupa PZU”), w tym dotyczących perspektyw rozwoju.

PZU nie zobowiązuje się do publikacji jakichkolwiek uaktualnień, zmian lub korekt informacji, danych lub stwierdzeń zawartych w niniejszej Prezentacji PZU w razie zmiany strategii lub zamierzeń PZU lub też wystąpienia faktów lub zdarzeń, które będą miały wpływ na strategię lub zamierzenia PZU, chyba że taki obowiązek informacyjny wynika z obowiązujących przepisów prawa.

Grupa PZU nie ponosi odpowiedzialności za efekty decyzji, które zostały podjęte po lekturze niniejszej Prezentacji.

Jednocześnie, niniejsza Prezentacja nie może być traktowana jako część zaproszenia czy oferty do nabycia papierów wartościowych lub do dokonania inwestycji. Nie stanowi również oferty ani zaproszenia do przeprowadzenia innych transakcji dotyczących papierów wartościowych.

## Kontakt:

Magdalena Komaracka, CFA

[mkomaracka@pzu.pl](mailto:mkomaracka@pzu.pl)

Piotr Wiśniewski

[pwisniewski@pzu.pl](mailto:pwisniewski@pzu.pl)

[www.pzu.pl/ir](http://www.pzu.pl/ir)